

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

CAROLINE ZANATTA BARDINI

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO: UM ESTUDO DE CASO NAS EMPRESAS DE
BENEFICIAMENTO DE ARROZ DO MUNICÍPIO DE TURVO/SC**

CRICIÚMA

2012

CAROLINE ZANATTA BARDINI

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO: UM ESTUDO DE CASO NAS EMPRESAS DE
BENEFICIAMENTO DE ARROZ DO MUNICÍPIO DE TURVO/SC**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
para obtenção do grau de Bacharel no curso de
Ciências Contábeis na Universidade do
Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Especialista Fabrício
Machado Miguel

CRICIÚMA

2012

CAROLINE ZANATTA BARDINI

**GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO: UM ESTUDO DE CASO NAS EMPRESAS DE
BENEFICIAMENTO DE ARROZ DO MUNICÍPIO DE TURVO/SC**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de bacharel, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com Linha de Pesquisa em Contabilidade Financeira.

Criciúma, 09 de Julho de 2012.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Fabrício Machado Michel - Especialista - UNESC - Orientador

Prof. Fernando Garcia - Especialista - UNESC

Prof. Manoel Menegali - Especialista - UNESC

**Dedico este trabalho a minha família, que
sempre me deu apoio e incentivo para
seguir em frente.**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a ti meu Deus, pois no corre-corre de minha vida, muitas vezes esqueço-me de te agradecer. Obrigado Senhor, pelos meus pais e amigos, por todos aqueles que entraram na minha história de vida e me ensinaram a crescer, a ser mais gente. Com o término desse trabalho, o mais sincero agradecimento a ti, que me confiou à vida. Através de minha Fé e de minhas orações, de meu amor, te agradeço por tudo o que fui o que sou e ainda serei e, principalmente por nunca ter me deixado nos momentos difíceis e por me permitir chegar até aqui.

Agradeço também a minha família, em especial a meus pais, Alirio e Vanilda, que não mediram esforços para que eu realizasse mais essa grande conquista em minha vida. Não poderia deixar de agradecer ao meu namorado Mailson, pela sua paciência e todo seu carinho, pois sua parceria foi constante.

A todos os colegas que durante esse tempo de convivência, sempre estiveram dispostos a me ajudar, em especial, àqueles com quem por maior afinidade, criei laços mais fortes de amizade, minhas amigas Bruna, Camila, Graziela, Júlia e Patrícia. Amizade que por certo, durará por toda a vida.

Aos professores que me proporcionaram um novo conhecimento, sendo estes imprescindíveis para o alcance de meus objetivos, e em especial ao meu orientador Fabrício Machado Miguel que aceitou compartilhar seus conhecimentos, por me incentivar e orientar na realização deste estudo.

E claro, as empresas e aos colaboradores entrevistados Denise, Laís, Robson, Joelso, Luiz Mariano, Rutinei e Paulo César, que cederam seu tempo em auxílio ao meu objetivo, que gentilmente abriram suas portas e responderam os meus questionamentos.

Agradeço a todos que ajudaram direta e indiretamente para o desempenho deste trabalho.

Muito obrigado.

**“A mente que se abre a uma nova idéia
jamais voltará ao seu tamanho original.”**

ALBERT EINSTEIN

RESUMO

BARDINI, Caroline Zanatta. **Gestão do capital de giro**: um estudo de caso nas empresas de beneficiamento de arroz do município de Turvo/SC. 2012. 141 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, Santa Catarina. 2012.

O presente trabalho aborda os conceitos mais significativos envolvendo o recurso disponibilizado para o capital de giro, pois tem como objetivo principal analisar a gestão do mesmo nas beneficiadoras de arroz do município de Turvo, em Santa Catarina. Esta pesquisa possui suporte metodológico com base bibliográfica e por levantamento ou *survey*, sendo aplicado por meio de entrevistas um questionário estruturado, analisando-o com técnicas de abordagens qualitativas e quantitativas. É realizada uma introdução sobre o tema com a problemática de estudo e os objetivos, geral e específico da pesquisa. Buscou-se destacar os conceitos da gestão do capital circulante, desenvolvendo-o com base em pesquisas em referenciais bibliográficos de diversos autores renomados, descrevendo os principais fatores e decisões que influenciam no capital destinado ao processo produtivo. É descrito também, as características do arroz e um panorama geral sobre o setor orizícola e a produção do cereal em âmbito mundial, brasileiro, catarinense e no município abordado. Serão apresentados os resultados obtidos com a pesquisa de campo, realizada com colaboradores de sete empresas de arroz, elucidando como é realizada a administração das contas a receber, a pagar, dos estoques e das disponibilidades, além de demonstrar os ciclos operacionais, financeiros e econômicos das mesmas. Ao final, é concluída a análise, comparando e examinando as informações após a aplicação do estudo, observando que as empresas não estão dando a devida atenção ao capital de giro, planejando e definindo-o informalmente, não interligando as decisões tomadas para com os clientes, fornecedores e estoques.

Palavras-chave: Capital de Giro. Gestão do Capital de Giro. Empresas de Arroz.

LISTAS DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 – Balanço Patrimonial.....	23
Quadro 2 – Ativo Circulante	24
Quadro 3 – Ativo Não Circulante.....	25
Quadro 4 – Passivo Circulante.....	26
Quadro 5 – Patrimônio líquido.....	27
Quadro 6 – Demonstração do Resultado do Exercício	28
Quadro 7 – Demonstração dos fluxos de caixa pelo método direto	30
Quadro 8 – Demonstração dos fluxos de caixa pelo método indireto	31
Figura 1 – Prazo Médio de Pagamento.....	39
Figura 2 – Prazo Médio de Recebimento	40
Figura 3 – Prazo Médio de Estocagem	40
Figura 4 – Ciclo Operacional.....	41
Figura 5 – Ciclo Financeiro.....	42
Figura 6 – Ciclo Econômico.....	43
Figura 7 – Esquema do capital de giro.....	44
Figura 8 – Esquema do capital de giro líquido	46
Figura 9 – Capital Circulante Líquido Positivo, Negativo e Nulo	47
Figura 10 – Ativo circulante financeiro	49
Figura 11 – Ativo circulante operacional	50
Figura 12 – Custos de estoques em reais.....	57
Figura 13 – Arroz.....	67
Figura 14 – Fases da planta.....	68
Figura 15 – Produção dos municípios do Extremo Sul Catarinense - Safra 10/11...	77
Figura 16 – Fluxograma operacional das beneficiadoras de arroz.....	80
Figura 17 – Fluxograma financeiro.....	82
Gráfico 1 – Grau de escolaridade.....	84
Gráfico 2 – Faturamento anual das empresas	85
Gráfico 3 – Porte das empresas.....	86
Gráfico 4 – Tempo de atuação das empresas no mercado.....	87
Gráfico 5 – Sazonalidade na compra de matéria-prima	89
Gráfico 6 – Principais fornecedores de matéria-prima	90
Gráfico 7 – Percentual de cada fornecedor perante as compras totais.....	91

Gráfico 8 – Percentual de compras de outros estados em relação às aquisições totais.....	93
Gráfico 9 – Estratégia adotada para o número de fornecedores.....	94
Gráfico 10 – Principais clientes	95
Figura 18 – Principal região que as empresas beneficiadoras atuam	97
Gráfico 11 – Sazonalidade das vendas.....	98
Gráfico 12 – A empresa define/planeja o valor destinado ao capital de giro.....	99
Gráfico 13 –Instrumentos utilizados para análise e definição do CG	100
Gráfico 14 – Principais fontes de recursos	101
Gráfico 15 – Utilização de alguma política de crédito.....	102
Gráfico 16 – Políticas de créditos utilizadas	103
Gráfico 17 – Políticas para controle da inadimplência.....	104
Gráfico 18 – Setor de contas a receber e a pagar.....	106
Gráfico 19 – Utilização de técnicas de gestão de estoques	107
Gráfico 20 – Quais técnicas são utilizadas pelas empresas	107
Gráfico 21 – Observação dos índices de liquidez, endividamento e rentabilidade..	109
Gráfico 22 – Indicadores observados.....	110
Gráfico 23 – As empresas conhecem os prazos médios de recebimento, pagamento e estocagem.....	112
Gráfico 24 – Prazo médio de recebimento	113
Gráfico 25 – Prazo médio de pagamento.....	114
Gráfico 26 – Prazo médio de estocagem	115
Gráfico 27 – A empresa conhece os ciclos: operacional, financeiro e econômico ..	116
Gráfico 28 – Ciclo operacional	117
Gráfico 29 – Ciclo econômico.....	118
Gráfico 30 – Ciclo financeiro	119
Gráfico 31 – Estratégia para reduzir o ciclo operacional	120
Gráfico 32 – Estratégias para reduzir o ciclo operacional	121
Gráfico 33 – Caixa ideal ou mínimo	123
Gráfico 34 – Apuração do caixa ideal ou mínimo.....	124

LISTAS DE TABELAS

Tabela 1 – Peso para cada variável	64
Tabela 2 – Total de pontos.....	64
Tabela 3 – Produção e principais países produtores, safras 2008/09 a 2011/12 – milhões de toneladas	71
Tabela 4 – Oferta e demanda mundial – milhões de toneladas	72
Tabela 5 – Comparativo da área, produtividade e produção – Safras 2010/2011 e 2011/2012	74
Tabela 6 – Balanço de Oferta e Demanda – Arroz em casca	75
Tabela 7 – Comparativo das safras 2010/11 e 2011/12 em Santa Catarina	76
Tabela 8 – Safra 2010/11 no Sul do Estado.....	76
Tabela 9 – Identificação dos entrevistados	84
Tabela 10 – Faturamento anual	85
Tabela 11 – Características gerais das empresas	86
Tabela 12 – Principais fornecedores de arroz em casca.....	90
Tabela 13 – Motivos para a compra de arroz de outro estado	92
Tabela 14 – Percentual de cada cliente das compras.....	96
Tabela 15 – Políticas para controle da inadimplência	104
Tabela 16 – Indicadores observados	110
Tabela 17 – Grau de importância atribuída aos indicadores na definição do CG....	111
Tabela 18 – Gestão de caixa.....	122

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 TEMA E PROBLEMA	15
1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA	16
1.2.1 Objetivo Geral	16
1.2.2 Objetivos específicos.....	16
1.3 JUSTIFICATIVA	16
1.4 METODOLOGIA.....	17
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	20
2.1 CONCEITO DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	20
2.1.1 Administração financeira.....	20
2.1.2 Objetivo da administração financeira.....	20
2.1.3 Funções do administrador financeiro	21
2.2 CONCEITO DE ANÁLISE CONTÁBIL	21
2.2.1 Demonstrações contábeis.....	21
2.2.1.1 Balanço patrimonial.....	22
2.2.1.1.1 Ativo circulante	23
2.2.1.1.2 Ativo não circulante	24
2.2.1.1.3 Passivo circulante.....	26
2.2.1.1.4 Passivo não circulante.....	26
2.2.1.1.5 Patrimônio Líquido - PL	27
2.2.1.2 Demonstração do resultado do exercício	27
2.2.1.3 Demonstração dos fluxos de caixa.....	28
2.2.1.3.1 Direto.....	29
2.2.1.3.2 Indireto	30
2.2.2 Indicadores financeiros	32
2.2.2.1 Liquidez corrente	32
2.2.2.2 Liquidez seca	33
2.2.2.3 Liquidez geral	33
2.2.3 Indicadores de endividamento	34
2.2.3.1 Participação do capital de terceiros.....	34
2.2.3.2 Composição do endividamento	34
2.2.4 Indicadores de rentabilidade.....	35

2.2.4.1 Margem bruta	36
2.2.4.2 Margem operacional.....	36
2.2.4.3 Margem líquida.....	37
2.2.4.4 Rentabilidade do ativo	37
2.2.4.5 Rentabilidade do patrimônio líquido	37
2.2.5 Indicadores operacionais	38
2.2.5.1 Prazo médio de pagamento - PMP.....	38
2.2.5.2 Prazo médio de recebimento - PMR.....	39
2.2.5.3 Prazo médio de estocagem - PME	40
2.2.5.4 Ciclo operacional	41
2.2.5.5 Ciclo financeiro	41
2.2.5.6 Ciclo econômico	42
2.3 CONCEITOS DE ANÁLISE DE CAPITAL DE GIRO	43
2.3.1 Capital de giro	43
2.3.1.1 Capital de giro próprio	45
2.3.1.2 Capital de giro nulo.....	45
2.3.1.3 Capital de giro de terceiros.....	45
2.3.2 Capital circulante líquido.....	46
2.3.3 Necessidade de capital de giro	48
2.3.4 Saldo de tesouraria	48
2.4.5 Necessidade de investimento em capital de giro (NIG)	49
2.4 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO	50
2.4.1 Problemas que atingem o capital de giro.....	51
2.4.2 Redução da necessidade de capital de giro	53
2.5 GESTÃO DAS DISPONIBILIDADES.....	53
2.5.1 Caixa ideal ou mínimo.....	54
2.5.2 Planejamento das disponibilidades.....	55
2.6 GESTÃO DE ESTOQUE	56
2.6.1 Lote econômico de compra.....	57
2.6.2 Estoque de segurança	58
2.6.3 Sistema de curva ABC	59
2.6.4 Ponto de reencomenda.....	59
2.7 GESTÃO DE CONTAS A RECEBER.....	60
2.7.1 Política de crédito.....	60

2.7.1.1 Padrões de crédito	61
2.7.1.2 Prazo de crédito	61
2.7.1.3 Concessão de desconto	62
2.7.2 Concessão de crédito	63
2.7.3 Política de cobrança.....	65
2.8 GESTÃO DE CONTAS A PAGAR.....	66
3 O ARROZ.....	67
3.1 CARACTERÍSTICAS DO ARROZ.....	67
3.2 HISTÓRIA DO ARROZ.....	68
3.3 TIPOS DE ARROZ	69
4 SETOR ORIZÍCOLA	71
4.1 SETOR ORIZÍCOLA NO MUNDO	71
4.2 O SETOR NO BRASIL	72
4.2.1 Setor agroindustrial	75
4.3 O MERCADO E A ORIZICULTURA EM SANTA CATARINA.....	75
4.3.1 Mercado do arroz no município de Turvo	77
5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS.....	79
5.1 FLUXOGRAMA OPERACIONAL	79
5.2 FLUXOGRAMA FINANCEIRO	82
5.3 CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS AVALIADAS.....	83
5.4 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO	88
6 CONCLUSÃO	125
REFERÊNCIAS.....	129
APÊNDICE.....	133
APÊNDICE A – Questionário aplicado para analisar a gestão do capital de giro nas empresas beneficiadoras de arroz do município de Turvo – SC.....	134

1 INTRODUÇÃO

Apresentar-se-á no decorrer desta pesquisa o tema, o problema e os objetivos, tendo como foco a gestão do capital de giro, que será alcançado ao longo da análise. Na sequência, expõe-se a justificativa para a realização da análise.

1.1 TEMA E PROBLEMA

Nos anos 90 a globalização consolidou-se e a partir desta data a comunicação entre países foi possível, tendo em vista a facilidade pelo avanço da tecnologia, da comunicação e pela abertura dos mercados. Este processo que envolveu o mundo levou ao desenvolvimento das empresas e ao acirramento da competição entre elas.

Este ambiente globalizado está proporcionando às organizações a oportunidade de crescimento econômico e financeiro. No entanto, junto com este benefício vem à concorrência entre empresas e a dificuldade de permanência no meio empresarial, e para destacar-se no mercado a mesma precisa ser bem administrada.

Um dos grandes desafios da administração é fazer com que a empresa tenha um bom andamento dos seus negócios, e para isso, este setor precisa de uma forte estrutura financeira. O planejamento e a análise são formas de melhorar os resultados e ajudam a gestão de recursos.

Um dos grandes instrumentos utilizados na administração financeira é o capital de giro, ele pode ser o fator de desequilíbrio de muitas empresas se não for controlado. O mesmo é responsável em suprir as necessidades da empresa de recursos financeiros que são destinados ao ciclo operacional.

Neste contexto destaca-se a gestão de capital de giro, onde permite que a empresa obtenha um equilíbrio financeiro, possuindo relevante participação no desempenho operacional da empresa e permitindo um melhor entendimento da aplicação e gerenciamento dos recursos, pois, não basta possuir um bom capital de giro, é necessário saber administrá-lo, evitando assim futuros problemas, como falta de recursos para pagamento de obrigações, e situação de insolvência, entre outras perdas.

Diante do exposto surge a seguinte indagação: Como é realizada a gestão do capital de giro nas empresas do ramo de agronegócio do município de Turvo, Santa Catarina?

1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar a gestão do capital de giro nas empresas de beneficiamento de arroz do município de Turvo, Santa Catarina.

1.2.2 Objetivos específicos

- Definir o perfil das empresas beneficiadoras de arroz de Turvo/SC;
- Relatar como as empresas beneficiadoras de arroz definem ou planejam o capital de giro;
- Verificar se as empresas conhecem seus indicadores financeiros, de endividamento, de rentabilidade e os operacionais;
- Analisar as políticas adotadas nas gestões de disponibilidades, estoques, contas a receber e a pagar;
- Propor sugestões para as empresas, mediante os resultados obtidos na pesquisa.

1.3 JUSTIFICATIVA

Os recursos são elementos fundamentais para a funcionalidade das empresas, e a falta de controle do capital pode causar problemas em muitas organizações. A ausência desse elemento financeiro é motivo de desconfortos para muitos gestores.

O aumento da concorrência, a busca por mais lucratividade e pelo crescimento da empresa, faz com que a necessidade de gerenciamento dos recursos financeiros se torne-se essencial para o alcance dos objetivos e para obtenção de bons resultados.

O capital de giro tem participação decisiva no sucesso dos negócios, pois possui relevante importância no desempenho das atividades operacionais. Wegner e Cerentini (2007, p. 74) dizem que, “uma empresa pode até operar sem lucro por um longo período de tempo, mas não sobreviverá se não tiver capital de giro necessário para manter suas operações de curto prazo.”

Além disso, as decisões envolvendo os recursos circulantes fazem parte das disposições diárias de um gestor, podendo assim, essa gestão proporcionar influência sobre a liquidez, a capacidade de pagamento e rentabilidade da empresa, entre outros aspectos.

Esta pesquisa é de grande valor, pois consiste em mostrar que as organizações precisam preocupar-se com o gerenciamento do seu capital de giro, e que o uso correto dessa ferramenta, auxilia no aumento da geração de lucratividade da empresa. Com o crescimento da organização, maior será o número de empregos disponibilizados, aumento da geração de renda para a região, contribuindo assim com o desenvolvimento da sociedade.

Este estudo torna-se relevante, pois poderá servir como base para futuras pesquisas acadêmicas e para as empresas, as quais encontrarão dados e informações que contribuirão na melhoria empresarial e no aprimoramento do conhecimento profissional.

1.4 METODOLOGIA

O suporte necessário para conduzir um estudo é firmado em procedimentos e técnicas metodológicas. Para Vianna (2001, p. 95), a “metodologia é definida como a ciência que estuda os métodos, as sistemáticas, e os procedimentos para atingir um fim proposto ou resolver problemas”.

Para o alcance dos objetivos dispostos nesta pesquisa, foi utilizado-se o método descritivo, tendo em vista que foi relatada a gestão do capital de giro nas empresas de beneficiamento de arroz do município de Turvo/SC. Nesta tipologia de pesquisa “os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, sem que o pesquisador interfira neles.” (ANDRADE, 2005, p. 124).

No que se referem-se à adoção dos procedimentos metodológicos para investigação e condução da pesquisa, foram utilizados como fonte de informação a pesquisa bibliográfica e o levantamento ou *survey*.

O procedimento de pesquisa bibliográfica “[...] procura explicar e discutir um assunto, tema ou problema com base em referências publicadas em livros, periódicos, revistas, enciclopédias, dicionários, jornais, sites, [...] etc.” (MARTINS e THEÓPHILO, 2009, p. 54). Ou seja, desta forma a análise teve embasamento por meio de material publicado por estudiosos. Esta análise trouxe conceitos principalmente de livros e artigos científicos, dando fundamentação à teoria, demonstrando através das definições trazidas pelos autores o que é a gestão do capital de giro, além de outros temas que envolvem esse assunto.

O levantamento foi realizado nas empresas beneficiadoras de arroz de Turvo/SC, com profissionais que trabalham no setor administrativo e financeiro, entre os dias 25 de Abril a 03 de Maio de 2012. Conforme descreve Martins e Theóphilo (2009, p. 60),

os levantamentos são próprios para os casos em que o pesquisador deseja responder a questões acerca da distribuição de uma variável ou das relações entre características de pessoas ou grupos, da maneira como ocorrem em situações naturais. Embora os levantamentos possam ser planejados para estudar relações entre variáveis, inclusive as de causa e efeito, são estratégias mais apropriadas para a análise de fatos e descrições.

A entrevista com o uso de questionário estruturado foi a técnica utilizada para a coleta de dados, pois a entrevista desmistificará as características de cada empresa abordada, sendo necessária, pois houve questionamentos com perguntas fechadas e abertas, nessa última faz-se necessário que o respondente escreva as suas respostas da sua maneira, podendo dar explicações, isto é, com suas próprias palavras. (ROESCH; BECKER e MELLO, 2009).

O questionário foi utilizado, pois permite a obtenção de informações e por ele ser “[...] um instrumento de coletas de dados que busca mensurar alguma coisa [...]” (ROESCH; BECKER e MELLO, 2009, p. 142). Nos quais, foi empregado o uso de perguntas fechadas, abertas e fechadas com várias opções.

Conforme Martins e Theóphilo (2009) as perguntas fechadas são questionamentos que têm como alternativas todas as respostas possíveis, e é a forma de obter-se uma resposta objetiva.

Os questionamentos fechados com várias opções permitem ao entrevistado atribuir importância, ou responder mais de uma alternativa. E as perguntas abertas permitem ao respondente relatar com suas palavras a resposta do

questionamento, dando liberdade de expressão ao abordado. (ROESCH, BECKER e MELLO, 2009).

Neste material, foram realizadas pesquisas com abordagem quantitativas e qualitativas, ou seja, a primeira emprega técnicas de estatísticas, após serem interpretados e analisados os resultados obtidos. Esta técnica, para Martins e Theóphilo (2009, p. 107) é aquela “[...] que os dados e as evidências coletadas podem ser quantificados, mensurados. Os dados são filtrados, organizados e tabulados, enfim, preparados para serem submetidos a técnicas e/ou testes estatísticos”. E a pesquisa qualitativa “[...] é caracterizada pela descrição, compreensão e interpretação de fatos e fenômenos [...]” (MARTINS e THEÓPHILO, 2009, p. 61).

Por meio desses instrumentos de pesquisa e métodos elencados, destacando-se a pesquisa bibliográfica, tendo o estudo de características descritivas, e análise quantitativa e qualitativa. Obtém-se assim o caminho para alcançar os objetivos determinados correlacionados com os dados coletados e pesquisados.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo será descrito a fundamentação teórica, que dará base ao estudo deste trabalho. Portanto, serão apresentados os principais conceitos financeiros e contábeis, dentre eles serão descritos a administração financeira, seu papel nas empresas, seus objetivos; as principais demonstrações contábeis; os indicadores financeiros e operacionais; a gestão do capital de giro; entre outros assuntos de suma importância para uma administração empresarial.

2.1 CONCEITO DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

2.1.1 Administração financeira

As decisões internas que envolvem o gerenciamento, o planejamento, a alocação de recursos, tomada da melhor decisão sobre os objetivos, investimentos e financiamentos para que a empresa tenha condições mais favoráveis, com vista em maximização das riquezas e de seu valor no mercado, são ações da administração financeira. (HOJI, 2000).

A administração financeira compete o controle para o uso inteligente dos recursos financeiros da entidade. “Uma vez que os recursos são escassos, cabe ao departamento financeiro tomar as decisões a fim de obter deles os melhores benefícios no futuro.” (MEGLIORINI E VALLIM, 2009, p. 05).

Neste contexto, a administração dos recursos faz-se necessária para a continuidade dos negócios e para a expansão do mesmo, ou seja, para a boa saúde financeira da entidade, podendo ser exercida em pequenas, médias e grandes empresas. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

2.1.2 Objetivo da administração financeira

O objetivo da administração financeira é a obtenção de lucros maiores e a maximização do valor da empresa em longo prazo no mercado, em consequência a elevação da riqueza dos proprietários. (HOJI, 2000).

Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2010, p. 5) comentam que “existem inúmeros enfoques da administração financeira, destacando-se os de retorno, risco,

liquidez, endividamento, eficácia operacional, alavancagem, valor, fusões e aquisições, mercado financeiro, mercado de capital, mercados futuros e de opções.”

Para o alcance dos objetivos, esta gestão necessita de acertos nas questões que envolvam alocação de recursos, ou seja, de investimentos, nas decisões de obtenção de financiamentos e sobre o resultado. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

2.1.3 Funções do administrador financeiro

Este cargo pode ser exercido por uma pessoa ou por um grupo de pessoas com denominações e responsabilidades diferenciadas, conforme o porte da empresa. Uma empresa de menor porte, em alguns casos cabe ao proprietário a responsabilidade de gerir os recursos financeiros. À medida que a entidade se desenvolve “[...] passa a ser necessária uma estrutura organizacional e, com isso, emerge a figura desse administrador, [...] como diretor financeiro, vice-presidente de finanças, gerente financeiro, etc.” (MEGLIORINI E VALLIM, 2009, p. 02).

Na administração financeira as funções financeiras são distribuídas dependendo do interesse, da necessidade, do porte da empresa, podendo existir ou não. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

A gestão de contas a pagar e a receber, gerenciamento do caixa, os financiamentos e investimentos são atribuídos a gerência financeira. Compete a controladoria o controle dos custos e preços, auditoria interna, planejamento tributário, elaboração de relatórios gerenciais entre outros. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

2.2 CONCEITO DE ANÁLISE CONTÁBIL

2.2.1 Demonstrações contábeis

As demonstrações contábeis são a súmula dos fatos contábeis decorridos na empresa em um determinado período, ou seja, “os dados coletados pela Contabilidade são apresentados periodicamente aos interessados de maneira resumida e ordenada, formando, assim, os relatórios contábeis.” (MARION, 2006, p. 43).

Todas as demonstrações contábeis podem ser analisadas para fins de conhecimento da situação patrimonial da empresa ou para auxílio da tomada de decisão. O exame do conjunto das demonstrações possibilitará um resultado mais próximo possível da realidade, todavia, que um maior número de dados, permitirá maior exatidão no resultado. (MARION, 2006).

No término de cada exercício, a empresa deve elaborar as demonstrações financeiras, como o balanço patrimonial, demonstrativo do resultado do exercício, demonstrativo dos fluxos de caixa, entre outros relatórios obrigatórios. (AZEVEDO, 2010).

2.2.1.1 Balanço patrimonial

Ele é um relatório contábil obrigatório, onde estão expostos de forma agrupada os bens, direitos e obrigações da empresa, além do capital dos proprietários. O balanço patrimonial demonstra apenas os saldos das contas, de forma sintetizada e de maneira estática. (LEMONS JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

De acordo com Sá (2005, p. 34) “[...] o **balanço patrimonial** é uma demonstração **instantânea** (de um dado momento), **estática** (como se encontraria, se estivesse parado o patrimônio) e de **equilíbrio** entre **débito** e **crédito** das contas que representam os elementos que compõem a riqueza patrimonial.”

O lado esquerdo do demonstrativo cabe ao Ativo, onde estão alocadas as contas devedoras de aplicação, provenientes dos bens e direitos da entidade. E a direita encontra-se as contas credoras, ou seja, a procedência dos recursos expressa-se no lado do Passivo, sendo que o capital dos proprietários da empresa está alocado no Patrimônio Líquido. (IUDÍCIBUS, 2008).

Sá (2005, p. 35) explica que “os saldos do ativo são devedores porque representam efeitos ou destino de recursos conseguidos [...]. Os saldos do passivo são credores porque representam causas ou fontes fornecedoras do recurso [...]”. E para se obter o balanço, faz-se necessário o equilíbrio dos débitos e créditos do patrimônio empresarial. (SÁ, 2005).

Quadro 1 - Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante Disponibilidades Direitos realizáveis Estoques Ativo Não Circulante Realizável a longo prazo Investimentos Imobilizado Intangível	Passivo Circulante Fornecedores Encargos fiscais e trabalhistas Passivo Não Circulante Exigível a longo prazo Provisões Outras contas a pagar Patrimônio Líquido Capital Social Reservas de Lucro

Fonte: Adaptado de Lemos Júnior, Rigo e Cherobim (2010, p. 48).

Marion (2006) relata que no balanço patrimonial evidencia a situação do patrimônio da empresa, sendo dividido em grupos de contas, separados em ordem de disponibilidade e exigibilidade, para o Ativo e Passivo respectivamente, isto é, de acordo com a rapidez de transformação em dinheiro e conforme o vencimento dos compromissos.

2.2.1.1.1 Ativo circulante

São componentes desse grupo, as contas que possuem liquidez imediata, ou seja, que podem ser transformadas em dinheiro no curto prazo, isto é, dentro de um ano. Sendo essas, que representam os bens e os direitos da instituição, que estão em constante movimento. (MEGLIORINI e VALLIM, 2009).

Lemos Júnior, Rigo e Cherobim (2010, p. 53) descrevem que “podemos considerar que o Ativo Circulante abrange os recursos utilizados no desenvolvimento das atividades operacionais da empresa. Com exceção dos valores do Disponível, [...]”

O ativo circulante é formado por:

Quadro 2 - Ativo Circulante

ATIVO CIRCULANTE
<u>Disponibilidades</u>
Caixa
Bancos
Aplicações financeiras
<u>Direitos realizáveis</u>
Contas a receber
Adiantamento a fornecedores
<u>Estoques</u>
Matéria-prima
Componentes
Produtos em processos
Produtos acabados
<u>Outros ativos circulantes</u>
Tributos a recuperar
Despesas antecipadas

Fonte: Adaptado de Lemos Júnior, Rigo e Cherobim (2010, p. 54).

As contas caixa e bancos são as que possuem maior grau de conversão isto é, liquidez. Junto com elas estão os itens que são consumidos, vendidos e transformados em dinheiro em curto prazo, como descreve Ludícibus (2008).

2.2.1.1.2 Ativo não circulante

Conforme Lemos Júnior, Rigo e Cherobim (2010) englobam o ativo não circulante as contas que podem ser transformadas em dinheiro em um prazo maior que um ano, entre eles os depósitos judiciais, aplicações financeiras de longo período, na conta realizável a longo prazo.

“Criou-se esse grupo denominado de Ativo Não Circulante (AÑC), com a seguinte composição: Ativo Realizável a Longo Prazo, Investimentos, Imobilizado e Intangível.” (AZEVEDO, 2010, p. 149).

Visualizando-se no Quadro 3, abaixo.

Quadro 3 – Ativo Não Circulante

ATIVO NÃO CIRCULANTE
<u>Realizável a longo prazo</u> Aplicações financeiras de longo prazo Empréstimos a sociedades coligadas Impostos e contribuições a recuperar
<u>Investimentos</u> Participações em outras empresas Obras de arte
<u>Imobilizado</u> Terrenos Edificações Máquinas e equipamentos Móveis e utensílios Veículos (-) depreciação acumulada
<u>Intangível</u> Marcas Patentes Direitos de exploração Direitos de franquia

Fonte: Adaptado de Lemos Júnior, Rigo e Cherobim (2010, p. 55).

Na conta de investimentos são elencados os direitos de longo prazo que não são destinados a atividade da empresa, como exemplo têm-se os investimentos em participações societárias, obras de arte, entre outros. (LEMOS JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

Os bens e direitos operacionais que são utilizados em um prazo maior que um ano, como máquinas, equipamentos, instalações, etc. São registrados no imobilizado. (LEMOS JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

Lemos Júnior, Rigo e Cherobim (2010) explicam que os bens incorpóreos fazem parte do ativo não circulante, no grupo de intangíveis, pois são designados em manter a empresa, dentre eles destacam-se as marcas, patentes, direitos de exploração, gastos com o desenvolvimento de novos produtos, entre outros.

2.2.1.1.3 Passivo circulante

As contas de passivo circulante representam para a entidade as exigibilidades de curto prazo, isto é, as obrigações vencíveis dentro de doze meses. (MEGLIORINI e VALLIM, 2009).

Azevedo (2010, p. 156) cita os seguintes elementos para este grupo, “[...] as obrigações da companhia, inclusive financiamentos para aquisições de direitos da ativo não circulante [...], quando se vencerem no exercício seguinte.”

Quadro 4 – Passivo Circulante

PASSIVO CIRCULANTE
<u>Fornecedores</u> Contas a pagar
<u>Empréstimos e Financiamentos</u> Financiamentos Empréstimos Commercial papers
<u>Obrigações trabalhistas</u> Salários e ordenados Férias 13º salários
<u>Obrigações tributárias</u> Impostos e Contribuições a recolher

Fonte: Adaptado de Lemos Júnior, Rigo e Cherobim (2010, p. 48).

São contas desse grupo, as dívidas com fornecedores ou duplicatas a pagar; impostos a recolher; salários e ordenados a pagar; encargos sociais, empréstimos com vencimento em 365 dias, entre outros. (MEGLIORINI e VALLIM, 2009).

2.2.1.1.4 Passivo não circulante

A composição desse grupo são de obrigações a longo prazo, isto significa que os financiamentos, empréstimos, provisões fiscais e trabalhistas, contas e títulos a pagar estão presentes no passivo não circulante. (LEMOS JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

Azevedo (2010) explica que no passivo não circulante devem compor as obrigações da empresa, sendo este grupo composto também pelos financiamentos

que tiverem vencimento em um prazo maior que um ano, retirados para adquirir direitos.

2.2.1.1.5 Patrimônio Líquido - PL

Essa conta representa os recursos próprios, isto é, dos proprietários da empresa. Ou seja, “o Patrimônio Líquido representa os recursos dos acionistas formados por Capital – dinheiro ou bens – entregues pelos acionistas à empresa ou por lucros gerados pela empresa e retidos em diversas contas de reservas.” (MATARAZZO, 2010, p. 45).

Quadro 5 – Patrimônio líquido

PATRIMÔNIO LÍQUIDO
<u>Capital social</u>
Capital social
(-) capital social a integralizar
<u>Reservas de lucros</u>
Reserva legal
Reserva estatutária
Reserva para contingências
Reserva de lucros a realizar
Reserva de lucros para expansão
Reserva de incentivos fiscais
<u>(-) Ações em tesouraria</u>
<u>Ajustes de avaliação patrimonial</u>
<u>Ajustes acumulados de conversão</u>
<u>Prejuízos acumulados</u>

Fonte: Adaptado de Azevedo (2010, p. 159).

Na composição do PL está a conta de capital social, que é integralizado pelos sócios, a conta de reserva de lucros, onde é classificado a destinação do lucro da companhia, entre outras contas. (LEMONS JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

2.2.1.2 Demonstração do resultado do exercício

É um relatório que apresenta as receitas e despesas incorridas no exercício, tendo como resultado o lucro ou prejuízo da empresa no período, nos

quais o resultado positivo aumenta o patrimônio líquido, ou diminui em caso negativo. (HOJI, 2000).

Braga (2009) relata que este demonstrativo inicia-se com a receita obtida, seguida por deduções dos custos e das despesas incorridas no período, obtendo o lucro ou prejuízo do exercício.

Quadro 6 - Demonstração do Resultado do Exercício

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO
RECEITA BRUTA DAS VENDAS E SERVIÇOS
Venda de mercadorias e/ou serviços
(-) DEDUÇÕES E ABATIMENTOS
(-) devoluções de venda
(-) abatimentos/descontos
(-) impostos sobre as vendas
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA
(-) CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS E/OU DOS SERVIÇOS PRESTADOS
(=) LUCRO BRUTO
(+/-) receita e despesa operacional
(+/-) resultado da equivalência patrimonial
(=) RESULTADO (antes das receitas e despesas financeiras)
(+/-) despesas e receitas financeiras
(=) LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IR E CS
(-) provisão para imposto de renda e contribuição social
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

Fonte: Adaptado de Lemos Júnior, Rigo e Cherobim (2010, p. 68).

São expressos na DRE os valores pelo regime de competência, das receitas, dos custos e despesas do período apurado. Os lucros auferidos serão distribuídos em parte para os acionistas/proprietários e o saldo remanescente ficará retido, conforme estatuto da empresa. (LEMOS JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

2.2.1.3 Demonstração dos fluxos de caixa

O fluxo de caixa é uma ferramenta empresarial que permite planejar e dominar os valores financeiros, pois através do mesmo é possível verificar a situação da empresa, sendo que ele demonstra as entradas e os desembolsos de caixa em um período determinado. (SANTOS, 2010).

Regra geral, a DFC indica a origem de todo o dinheiro que entrou no caixa em determinado período, bem como o resultado do seu fluxo financeiro, permitindo ao administrador melhorar o planejamento financeiro da empresa, e assim evitando que o caixa possua faltas ou excessos e que se conheça antecipadamente as suas necessidades de dinheiro. (AZEVEDO, 2010, p. 119).

A observação do fluxo de caixa antes da tomada de decisão permite avaliar a capacidade da empresa em quitar suas obrigações, além de ajudar no planejamento antes da negociação de empréstimos e financiamentos, demonstrando o momento e a quantidade certa. (SANTOS, 2010).

A DFC contém a “necessidade de Capital de Giro”, ferramenta importante para analisar se a empresa possui condições de saldar suas dívidas, receber investimentos, bem como avaliar as situações presentes e futuras do caixa da empresa, tudo para que ela não se aproxime da insolvência. (AZEVEDO, 2010, p. 119).

Santos (2010) ressalta que o fluxo de caixa mostra para a gestão do disponível, informações que não são possíveis de serem obtidas nas outras demonstrações contábeis. Todavia, na composição deste demonstrativo existem dois métodos de apresentação: o fluxo de caixa direto e o indireto.

2.2.1.3.1 Direto

O método direto evidencia os valores consumidos e gerados pelo caixa ou equivalentes ao caixa. Hoji (2000, p. 298) descreve o método direto como aquele que “[...] facilita a visualização e a compreensão do fluxo financeiro, pois demonstra os recebimentos e pagamentos provenientes das atividades operacionais.”

Quadro 7 – Demonstração dos fluxos de caixa pelo método direto

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA
ATIVIDADES OPERACIONAIS Pagamento de fornecedores Pagamento de despesas operacionais Recebimento de vendas Recebimento de juros Fluxo de caixa das atividades operacionais
ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS Empréstimos concedidos Aquisições de ativos imobilizados Dividendos recebidos Venda de investimentos/imobilizado/intangível Aplicação em renda fixa e renda variável Fluxo de caixa das atividades de investimentos
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS Recebimento de empréstimos/financiamentos Pagamento de empréstimos/financiamentos Dividendos pagos Recebimento de integralização de capital Fluxo de caixa das atividades de financiamentos
GERAÇÃO (ABSORÇÃO) LÍQUIDA DE CAIXA (+) SALDO INICIAL DO CAIXA (=) SALDO FINAL DO CAIXA

Fonte: Adaptado de Azevedo (2010, p. 123).

Matarazzo (2010) explica que este demonstrativo visa descrever e relatar a movimentação do dinheiro em caixa e em equivalentes de caixa, demonstrando as fontes e as aplicações deste recurso, isto é, as transações de financiamento, de investimentos e das atividades operacionais que a empresa realizou no exercício, ou seja, expõe a aplicação desse recurso e ao final é apresentada a variação da conta caixa, do início e do final do exercício.

2.2.1.3.2 Indireto

O fluxo de caixa pelo método indireto parte do lucro líquido, deduzindo as despesas e somando as receitas que não interferiram no caixa e suas equivalentes. “[...] os recursos gerados pelas atividades operacionais são calculados por meio de

lucro líquido ajustado complementado com aumento ou redução dos saldos das contas de Ativo e Passivo Circulantes.” (HOJI, 2000, p. 298).

Apresenta-se o modelo básico do demonstrativo abaixo.

Quadro 8 - Demonstração dos fluxos de caixa pelo método indireto

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA
ATIVIDADES OPERACIONAIS Lucro Líquido do Exercício (+/-) Despesas (receitas) que não afetam o caixa e equivalentes Depreciações e amortizações Resultado de equivalência patrimonial Resultado da venda de ativos imobilizados, investimentos e intangíveis (+/-) (Aumento) redução no Ativo Circulante Operacional Estoques Contas a receber (+/-) Aumento (redução) no Passivo Circulante Operacional Contas a pagar Impostos sobre venda Fluxo de caixa das atividades operacionais
ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS Empréstimos concedidos Aquisições de ativos imobilizados Dividendos recebidos Venda de investimentos/imobilizado/intangível Aplicação em renda fixa e renda variável Fluxo de caixa das atividades de investimentos
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS Recebimento de empréstimos/financiamentos Pagamento de empréstimos/financiamentos Dividendos pagos Recebimento de integralização de capital Fluxo de caixa das atividades de financiamentos
GERAÇÃO (ABSORÇÃO) LÍQUIDA DE CAIXA (+) SALDO INICIAL DO CAIXA (=) SALDO FINAL DO CAIXA

Fonte: Adaptado de Azevedo (2010, p. 123).

Deve conter no demonstrativo o que foi recebido e pago, utilizando-se as contas caixa e equivalentes ao caixa, sendo divididas estas variações, conforme Santos (2005) em atividades operacionais, quando relacionados à atividade

operacional principal da empresa; atividades de investimentos no caso de ativos que geram resultados em prazo determinado ou em indeterminado; e atividades de financiamentos quando relacionados a aquisição de capital para financiar operações da empresa.

2.2.2 Indicadores financeiros

Estes índices são utilizados para visualizar a competência da organização de honrar com seus compromissos, em diferentes prazos, e a aptidão da empresa ser lucrativa. Portanto, “a **liquidez** de uma empresa é medida por sua capacidade de cumprir as obrigações de curto prazo à *medida que vencem*. Corresponde à solvência da posição financeira *geral* da empresa - a facilidade com que pode pagar as contas.” (GITMAN, 2004, p. 46).

O resultado dos indicadores é no sentido de quanto mais elevado o índice, melhor, ou seja, a ascendência é a tendência desejável, estando os demais fatores estáveis. (MARION, 2007). Os indicadores de liquidez demonstram a posição financeira por meio da utilização de contas do ativo e passivo da entidade.

2.2.2.1 Liquidez corrente

A informação que resulta desse índice indica quanto a entidade possui em curto prazo de ativo para saldar o passivo de mesmo prazo. Reis (2003, p. 175) descreve a liquidez corrente como um índice que demonstra “[...] quanto a empresa tem de valores disponíveis e realizáveis dentro de um ano, para garantir o pagamento de suas dívidas vencíveis no mesmo período”. Têm-se a seguinte fórmula para cálculo deste índice, segundo Marion (2007):

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

O resultado deste índice é obtido pela divisão do ativo circulante pelo passivo circulante, mostrando quantos reais a empresa tem em curto prazo (doze meses) para cada um real de dívida de mesmo período.

2.2.2.2 Liquidez seca

Essa liquidez mostra aos usuários com maior rigor, quanto existe a receber no curto prazo, para cada um real de dívida no passivo circulante no mesmo período, desconsiderando o valor das mercadorias no estoque. Silva (2001, p. 272) descreve liquidez seca, sendo o resultado de:

[...] quanto a empresa possui em disponibilidades (dinheiro, depósitos bancários à vista e aplicações financeiras de liquidez imediata), aplicações financeiras a curto prazo e duplicatas a receber, para fazer face ao seu passivo circulante.

Segundo Reis (2003) sua fórmula de cálculo é:

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

A interpretação do índice expõe qual o valor que a empresa possui em seu ativo circulante sem os estoques, para cada um real de compromissos no passivo em curto prazo. (SILVA, 2001).

2.2.2.3 Liquidez geral

Este indicador propõe aos interessados o conhecimento da capacidade de pagamentos em um período acima de doze meses, ou seja, o ativo de curto e longo prazo dividido pelo passivo de mesmo período. Silva (2001, p. 267) relata que liquidez geral “indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face as suas dívidas totais.” Para ser calculada a liquidez geral Marion (2007) utiliza-se a seguinte fórmula:

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

Esta análise indica quanto de ativo circulante e realizável em longo prazo existe para cada um real de capital de terceiros, ou seja, quanto à empresa possui para cada real de dívida total. (SILVA, 2001).

2.2.3 Indicadores de endividamento

Estes indicadores analisam os investimentos, os financiamentos da empresa, e como está sendo aplicado e gerenciado o capital próprio, e o de terceiros na entidade, deste modo é analisado o nível de comprometimento da organização.

Sabemos que o Ativo (aplicação de recursos) é financiado por Capitais de Terceiros (Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo) e por Capitais Próprios (Patrimônio Líquido). Portanto, Capitais de Terceiros e Capitais Próprios são fontes (origens) de recursos. (MARION, 2007, p. 104).

Os quocientes de endividamento evidenciam o nível de participação do capital de terceiros na empresa. Quando maior for o resultado, maior grau de obrigações. (GITMAN, 2004). Serão demonstrados a seguir, os índices de endividamento geral, da participação de capital de terceiros e a composição do endividamento.

2.2.3.1 Participação do capital de terceiros

Este indicador permite averiguar qual proporção do capital de terceiros com relação ao capital próprio, ou seja, relata quanto que a empresa está usando de capital externo, conforme Santos (2010).

$$\text{Part. Cap. de terceiros} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Este índice revela quanto a empresa está utilizando de capital externo para cada um real do capital próprio. Sendo seu resultado quanto menor, melhor. (SANTOS, 2010).

2.2.3.2 Composição do endividamento

Este índice evidencia a porcentagem das obrigações totais que são devidas em curto prazo. Silva (2001, p. 259) relata que esta composição “indica quanto de dívida total da empresa deverá ser pago a curto prazo, isto é, as

obrigações a curto prazo comparadas com as obrigações totais”. Ele aponta a seguinte fórmula para cálculo:

$\text{Comp. do Endividamento} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}} \times 100$
--

Dividi-se o passivo circulante, que representa as obrigações da empresa a serem quitadas em doze meses, pela soma do exigível a longo prazo e o passivo circulante, obtendo-se assim o percentual do endividamento. Para Silva (2001, p. 260), “[...] a interpretação do índice de composição do endividamento é no sentido de que *“quanto maior, pior”*, mantidos constantes os demais fatores.” Por meio deste índice é possível identificar quanto a empresa tem a pagar em curto prazo, para cada real das obrigações totais.

2.2.4 Indicadores de rentabilidade

Este índice mede a capacidade e a lucratividade da empresa, evidenciando a situação econômica da entidade. Reis (2003, p. 153) refere-se aos índices de rentabilidade como os que “medem a capacidade de produzir lucro de todo o capital investido nos negócios (próprios e de terceiros) [...]”.

Conforme Gitman (2007, p. 120),

cada uma delas se relaciona a um tipo de retorno da empresa, por exemplo, às vendas, aos seus ativos, ao seu patrimônio líquido, ou ao valor das suas ações. Como um todo, essas medidas permitem a quem analisa, avaliar os lucros da empresa em confronto com um dado nível de vendas, certo nível de ativos, o investimento dos proprietários, ou o valor da ação.

Os sócios ou acionistas da empresa, são beneficiados por este índice, pois ele avalia e evidencia o crescimento ou o declínio dos investimentos dos mesmos. Gitman (2004, p. 52) alega que “os proprietários, credores e administradores preocupam-se muito com o aumento do lucro, pois é visto como algo muito importante no mercado.” Os principais indicadores econômicos de rentabilidade são da margem bruta, operacional e líquida, que serão demonstrados a seguir.

2.2.4.1 Margem bruta

Demonstra a eficiência do departamento produtivo da empresa, ou seja, o nível de custos. Conforme Vieira (2010, p. 46) a margem bruta “representa a lucratividade da vendas deduzido o custo dos produtos vendidos”.

Determinada pela seguinte fórmula, conforme Gitman (2004):

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Venda Líquida}} \times 100$$

Segundo Gitman (2004, p. 52), ela “[...] mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas que resta após o pagamento do custo dos produtos vendidos”. O resultado possibilita o conhecimento da rentabilidade das vendas, quanto maior for a margem, melhor é a lucratividade das operações.

2.2.4.2 Margem operacional

Seu resultado evidencia a lucratividade da empresa para cada cem reais vendidos, somente com as operações normais. Ela “representa quanto sobrou das vendas efetuadas pela empresa após todas as deduções dos custos e despesas, [...]”. (VIEIRA, 2010, p. 46). Este índice mostra em forma de porcentagem o desempenho da receita.

Os dados da empresa serão aplicados na seguinte fórmula para obtenção do índice, de acordo com Iudícibus (2008):

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

Gitman (2004, p. 53) relata este índice como sendo “[...] “puro” porque mede somente o resultado obtido com as operações, ignorando juros, impostos e dividendos preferenciais.” Um resultado elevado é o que as empresas buscam, pois demonstram o lucro alcançado após as deduções dos custos e despesas.

2.2.4.3 Margem líquida

Este índice indica quanto à entidade obtém de lucro para cada real vendido, em porcentagem, sendo o resultado quanto maior, melhor. “[...] representa a proporção de cada unidade monetária de receita de vendas restantes [...]” após as deduções necessárias. (GITMAN, 2004, p. 53).

Chega-se ao resultado depois da divisão pela fórmula mostrada a seguir, conforme Coelho (2007):

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido do Exercício}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

A qualidade do desempenho da atividade empresarial é medida por este índice, por este motivo quanto maior for o resultado, melhor o desempenho. Representando o quanto das vendas restou após serem deduzidos todos os custos, despesas, impostos e dividendos preferenciais. (GITMAN, 2004).

2.2.4.4 Rentabilidade do ativo

O resultado desse indicador apresenta a porcentagem de lucro líquido em relação ao ativo total. Isto é, “esse índice indica com que eficiência é utilizado o total do ativo. Quanto maior o valor do índice, maior terá sido a eficiência operacional da empresa.” (SANTOS, 2010, p. 221).

Essa medição pode ser obtida, de acordo com Santos (2010) seguindo a seguinte fórmula:

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$$

2.2.4.5 Rentabilidade do patrimônio líquido

É demonstrado por esse cálculo o retorno sobre o patrimônio líquido, ou seja, é a “[...] avaliação da eficiência do capital próprio. Sempre que esse índice for maior do que o índice de rentabilidade do ativo total, a utilização de capital de terceiros terá sido proveitosa para a empresa.” (SANTOS, 2010, p. 221).

A fórmula de cálculo para descobrir a rentabilidade do patrimônio líquido, conforme Santos (2010) é a seguinte:

$$\text{Rentabilidade do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

2.2.5 Indicadores operacionais

Por meio destes índices fica possível conhecer o prazo operacional da empresa, no qual ela utiliza-se para girar seus recursos. Sendo que, os prazos médios mais usados são para descobrir o espaço de tempo de suas operações, são dos recebimentos, pagamentos e de estocagem, por apresentar relação direta com as vendas. (MATARAZZO, 2010).

Conforme Matarazzo (2010, p. 267) “a análise dos prazos médios só é útil quando os três prazos são analisados conjuntamente.” Os ciclos econômico, financeiro e operacional utilizam-se dos prazos médios de cada atividade, eles demonstram a média de tempo gasto por etapa.

2.2.5.1 Prazo médio de pagamento - PMP

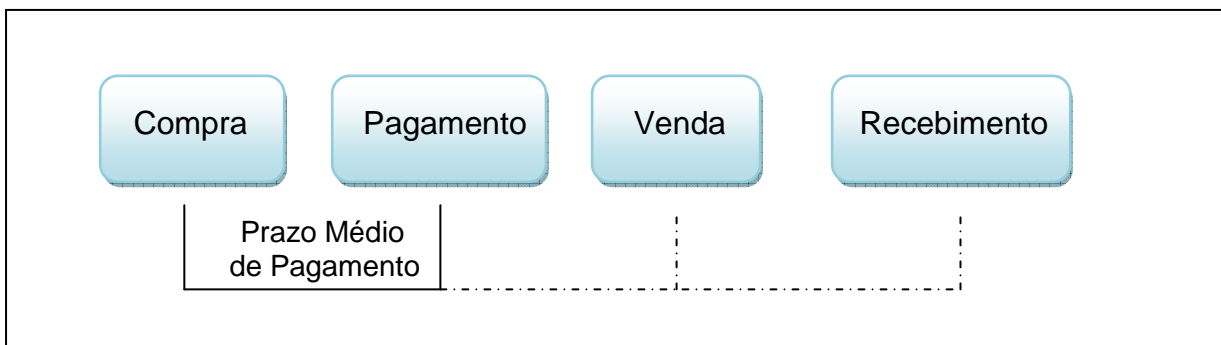
Este indicador está relacionado diretamente com as vendas da empresa, pois o resultado demonstra a média em dias, semanas ou meses conforme a empresa, dos pagamentos das suas compras, ou seja, o quanto ela demora a pagar seus fornecedores. (PEREZ JÚNIOR e BEGALLI, 2002).

Como mostra a seguinte equação, conforme Finanças corporativas de curto prazo (2007).

$$\text{Prazo médio de pagamento} = \frac{\text{Duplicatas a Pagar} \times 360}{\text{Compras}}$$

Este quociente pode ser encontrado aplicando a fórmula acima, ou calculando conforme Figura 1.

Figura 1 - Prazo Médio de Pagamento



Fonte: Adaptado de Santos (2010, p. 03).

Perez Júnior e Begalli (2002) explicam que quanto maior o prazo melhor, pois este recurso financiará os ativos correntes, desde que os encargos cobrados pelo fornecedor não sejam elevados, assim a empresa não terá problemas com liquidez.

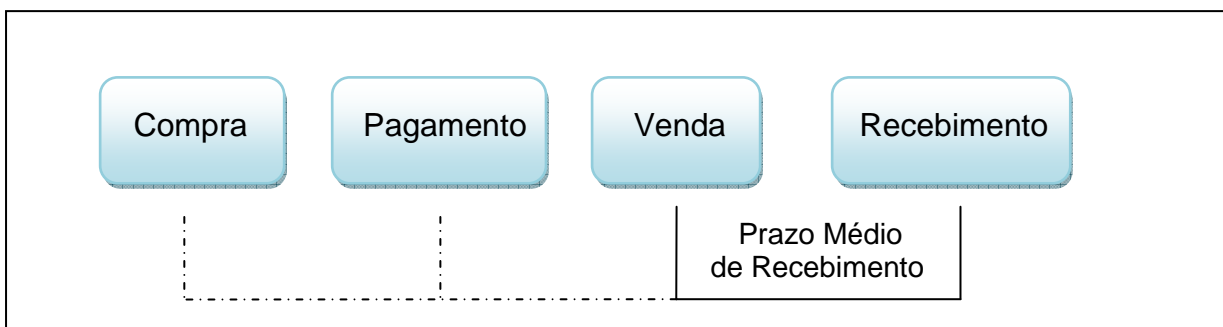
2.2.5.2 Prazo médio de recebimento - PMR

É demonstrado por este indicador o tempo que a organização espera para receber dos clientes, podendo ser útil para identificar falhas na política de crédito e cobrança, neste sentido este quociente mede o grau de eficiência das estratégias do setor de contas a receber. (Santos, 2007).

Por meio da seguinte fórmula, tem-se o resultado em dias, conforme Finanças corporativas de curto prazo (2007):

$$\text{Prazo médio de recebimento} = \frac{\text{Duplicata a receber} \times 360}{\text{Vendas}}$$

Figura 2 – Prazo Médio de Recebimento



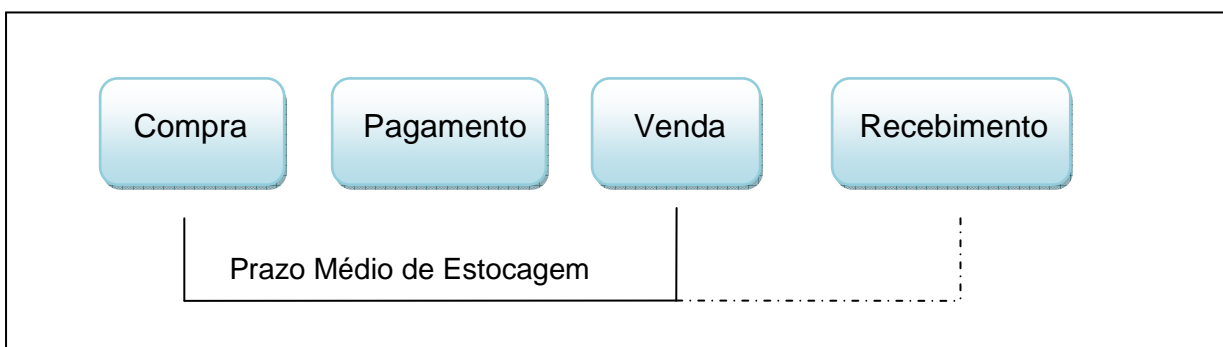
Fonte: Adaptado de Santos (2010, p. 03).

Conforme esclarece Santos (2007) o resultado deste índice deve ser menor que o prazo médio de pagamento, pois se isso não ocorrer terá insuficiência de recursos.

2.2.5.3 Prazo médio de estocagem - PME

Com o resultado deste quociente sabe-se o tempo médio de estocagem de um produto, ou seja, o prazo que a mercadoria leva para ser vendida, conforme demonstrado na Figura 3 abaixo. (PEREZ JÚNIOR e BEGALLI, 2002).

Figura 3 – Prazo Médio de Estocagem



Fonte: Adaptado de Santos (2010, p. 02).

Também conhecido como giro de estoque, este indicador pode ser calculado em dias, de acordo com Finanças corporativas de curto prazo (2007) demonstrado na expressão abaixo.

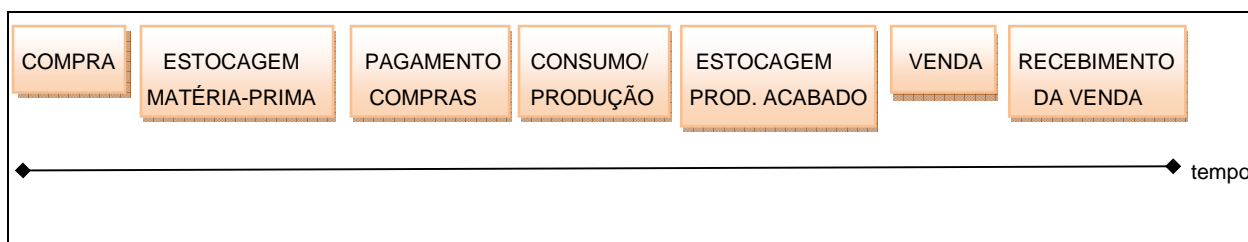
$$\text{Prazo médio de estocagem} = \frac{\text{Estoque (média)}}{\text{Custo da mercadoria vendida}} \times 360$$

O PME possibilita conhecer o número de vezes que o estoque se transformou em capital, e de capital para estoque em um determinado período. O conhecimento do giro do estoque permite avaliar o tempo de permanência do material estocado, pois, quanto maior for o giro, menor a necessidade de capital de giro. (SANTOS, 2007).

2.2.5.4 Ciclo operacional

É o intervalo de tempo decorrido para completar o ciclo entre a compra de matéria-prima ao recebimento da venda conforme demonstrado na Figura 4. Isto significa, que o ciclo operacional é o prazo que a empresa levou para executar todo o processo operacional até o cliente efetuar o pagamento. (SANTOS, 2010).

Figura 4 – Ciclo Operacional



Fonte: Adaptado de Santos (2010, p. 02).

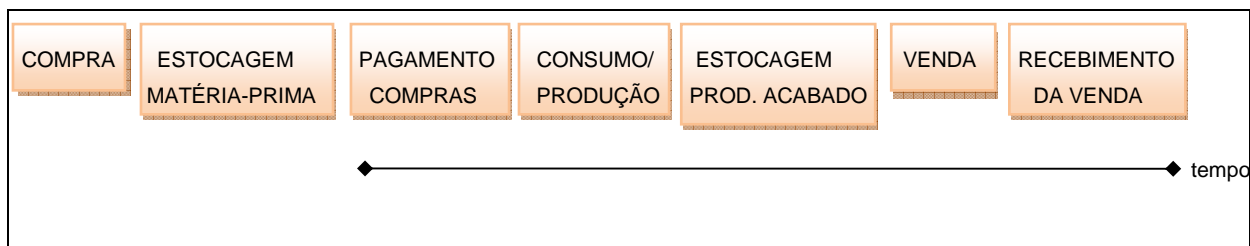
É possível por meio dos prazos médios calcular o ciclo operacional. Braga (1995) demonstra que o somatório dos prazos médios de estocagem e de recebimento, chega-se ao intervalo de tempo onde ocorrem investimentos e não há entradas de caixa.

$$\text{Ciclo Operacional} = \text{PME} + \text{PMR}$$

2.2.5.5 Ciclo financeiro

Ciclo financeiro é o intervalo gasto entre o pagamento do fornecedor, ou seja, das compras de matéria-prima até o recebimento pelas vendas, demonstrado na Figura 5. (SANTOS, 2010).

Figura 5 – Ciclo Financeiro



Fonte: Adaptado de Santos (2010, p. 03).

Os prazos de pagamento, fabricação e recebimento são de suma importância para o cálculo do ciclo financeiro. Um ciclo curto faz com que haja maior movimentação no caixa, implicando em uma menor necessidade de capital circulante. (SANTOS, 2010).

Conforme Santos (2010) utiliza-se a seguinte fórmula para a obtenção do ciclo.

$$\text{Ciclo Financeiro} = \text{PME} + \text{PMR} - \text{PMP}$$

Braga (1995, p. 127) conclui que este ciclo,

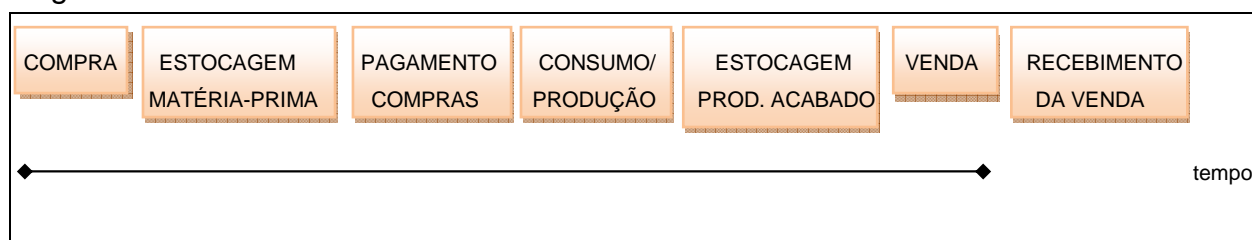
[...] é o período durante o qual a empresa financia suas operações sem a participação dos fornecedores. Quanto maior for o ciclo financeiro, mais recursos próprios e de terceiros (exceto fornecedores) estarão temporariamente aplicados nas operações, provocando custos financeiros e afetando a rentabilidade.

Santos (2010) explica que para o ramo varejista, o prazo que o produto fica estocado, juntamente com o intervalo de tempo dos pagamentos e dos recebimentos, define este ciclo. As prestadoras de serviço têm este ciclo com base apenas nos prazos de pagamento e recebimento.

2.2.5.6 Ciclo econômico

Período de tempo que se inicia no momento em que a empresa compra a matéria- prima e termina com a venda da mesma, demonstrada na Figura 6. (HOJI, 2000).

Figura 6 - Ciclo Econômico



Fonte: Adaptado de Finanças corporativas de curto prazo (2007, p. 37).

“O ciclo econômico considera apenas os acontecimentos de natureza econômica, [...], não incluindo o pagamento das compras ou recebimento das vendas (movimentação de caixa), [...]” (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007, p. 37).

2.3 CONCEITOS DE ANÁLISE DE CAPITAL DE GIRO

2.3.1 Capital de giro

Para manter suas atividades, as empresas carecem de investimentos. Ou seja, necessitam de recursos para sustentar as operações diárias. Este recurso é conhecido como capital de giro, ou também capital circulante. Padoveze (2005) esclarece que “a terminologia capital de giro vem da visão circular do processo operacional de geração de lucros: comprar estoques, produzir, vender e receber, voltar a comprar estoques, produzir e vender/receber.”

Assaf Neto e Silva (2011) explicam que os recursos da empresa que ficam disponíveis no curto prazo estão relacionados ao termo giro, estes são convertidos em dinheiro dentro de um ano, isto significa que são reconhecidos pelo tempo de transformação.

Capital de giro pode ser definido como o montante de recursos que a empresa precisa desembolsar antes de receber pela venda de seus produtos ou serviços, isto é, todos os pagamentos efetuados para manter a empresa funcionando até que receba de seus clientes. (BROM e BALIAN, 2007, p. 55).

Dentro da empresa o recurso circulante se renova a cada ciclo operacional, isto é, “[...] o valor inicial do capital de giro vai sofrendo acréscimo a cada transformação, de modo que, quando o capital retornar ao “estado de dinheiro”, [...] deverá estar maior do que o valor inicial.” (HOJI, 2000, p. 109).

As decisões que envolvam essas contas garantem à empresa liquidez e rentabilidade, pois este recurso é constituído “[...] basicamente pelos estoques, contas a receber e disponibilidades.” (BRAGA, 1995, p. 81).

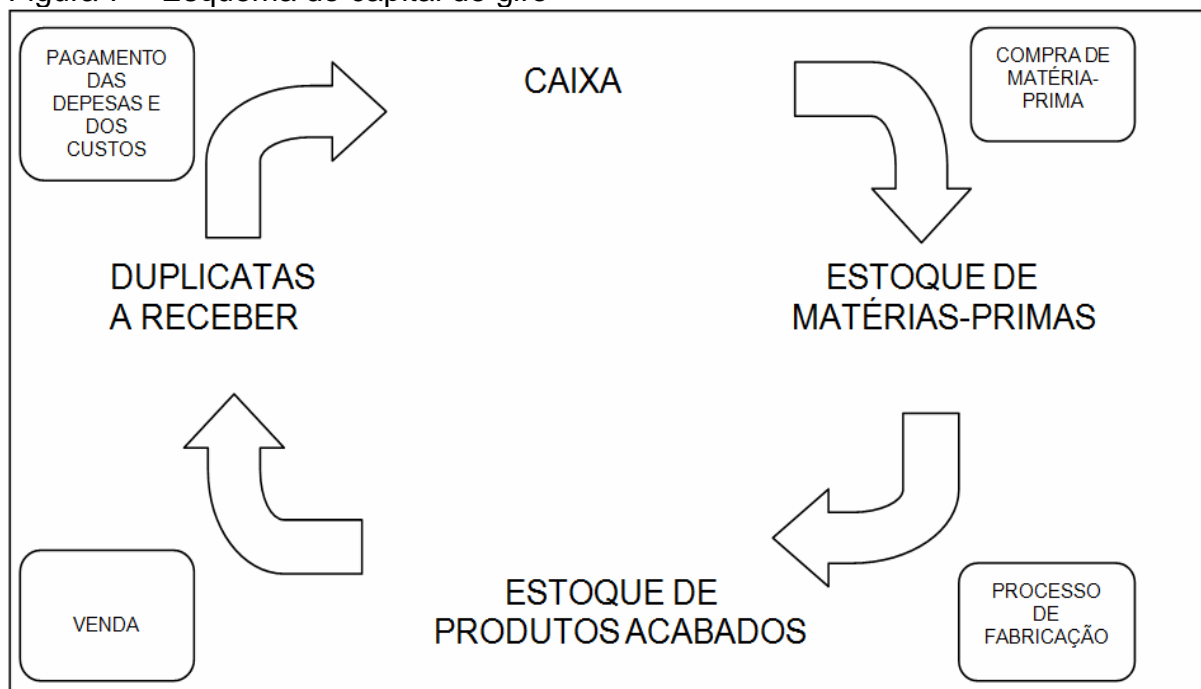
Hoji (2000, p. 109) elaborou um esquema que demonstra o caminho do capital de giro nas empresas.

Na fase 1, o capital de giro, no valor de \$ 200, que estava representado pela conta Caixa transforma-se em Estoque de matérias-primas, que vai para a fase 2; nessa fase, o capital de giro sofre um acréscimo de \$ 60, em consequência do processo de fabricação. Da fase 2 para a 3, *gira* um capital no valor de \$ 260, que, por sua vez, sofre um acréscimo de \$ 40 causado pelas despesas de vendas e distribuição. Ainda na fase 3, o capital de giro é acrescido de \$ 50, correspondente à parcela do lucro da empresa, pois este valor precisa ser incluído no preço de venda. Finalmente, na fase 4, o capital de giro acumulado, no valor de \$ 350, transforma-se de duplicata em dinheiro.

Hoji (2000) explica ainda, que saiu do caixa da empresa R\$ 200 e gerou R\$ 350, desse valor a empresa deve liquidar os custos de produção e as despesas com as vendas, nos valores de R\$ 60 e R\$ 40, respectivamente. Sobrando desta subtração R\$ 250, o que demonstra que a entidade obteve R\$ 50 de aumento no caixa, consequentemente lucro.

Esse esquema pode ser visualizado na Figura 7 abaixo.

Figura 7 – Esquema do capital de giro



Fonte: Adaptado de Finanças corporativas de curto prazo (2007, p. 29).

Esse esquema pode ser alterado conforme o volume do capital de giro, pois, ele “[...] varia de acordo com o volume de vendas, sazonalidade do negócio, fatores cíclicos da economia, tecnologia e política de negócios.” (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007, p. 29).

Um crescimento nas vendas eleva junto, a necessidade de estoques na empresa, o caixa e os valores a receber. Eles aumentam conforme a política de prazos concedida. A instabilidade esperada das vendas, ou seja, a sazonalidade requer maior investimento no período sazonal, igualmente seguida pela economia que pode afetar as vendas com a queda nas negociações. A tecnologia da empresa altera o volume de capital quando reduz a produtividade, ergue os custos e o ciclo operacional. A política de negócios influencia quanto as decisões da empresa, referentes as condições de venda, crédito e ao processo utilizado para fabricação. (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007).

2.3.1.1 Capital de giro próprio

Têm-se capital de giro próprio quando o ativo circulante possui um valor maior que o passivo circulante. Di Augustini (1999, p. 35) explica que esta denominação ocorre que quando “[...] os haveres, bens e direitos conversíveis no prazo de até um ano são maiores do que as dívidas ou obrigações exigíveis no mesmo prazo.”

ATIVO	PASSIVO
circulante	circulante

2.3.1.2 Capital de giro nulo

O capital de giro nulo é encontrado quando o ativo circulante é igual ao passivo circulante, portanto é quando ocorre um equilíbrio nas contas credoras e devedoras de curto prazo. (HOJI, 2000).

ATIVO	PASSIVO
circulante	circulante

2.3.1.3 Capital de giro de terceiros

Na situação de capital de giro de terceiros, há obrigações vencíveis em um ano maiores que os bens e direitos com o mesmo período. Deste modo, “[...] o ativo circulante é menor do que o passivo circulante [...]” (DI AUGUSTINI, 1999, p. 35).

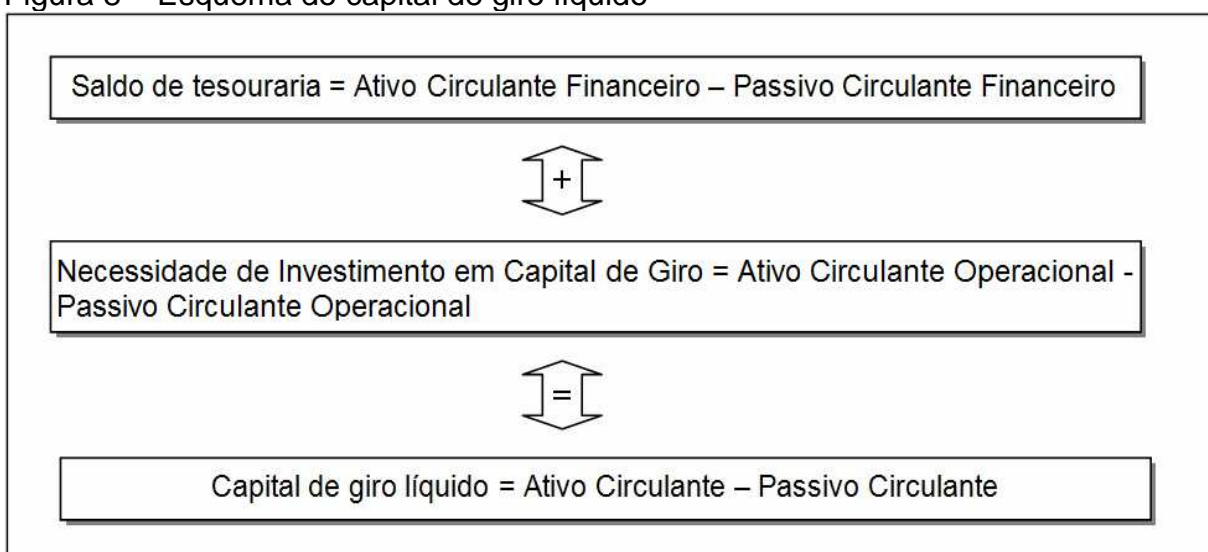
ATIVO	PASSIVO
circulante	circulante

2.3.2 Capital circulante líquido

O capital circulante líquido (CCL) ou capital de giro líquido (CGL), corresponde a diferença entre o ativo circulante (corrente) e o passivo circulante (corrente), o resultado desta subtração representa a capacidade de gerenciamento com fornecedores e clientes, ou seja, este evidencia a folga de recursos obtidos pela empresa em curto prazo. (ASSAF NETO e SILVA, 2011).

Pode-se obter também o capital de giro líquido somando o saldo de tesouraria e a necessidade de capital de giro, como demonstrado no esquema abaixo. (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007).

Figura 8 – Esquema do capital de giro líquido



Fonte: Adaptado de Finanças corporativas de curto prazo (2007, p. 40).

Outra forma demonstrada por Assaf Neto e Silva (2011) para obtenção do capital circulante líquido é através da diminuição dos valores do patrimônio líquido e o passivo não circulante com o ativo total.

O resultado deste cálculo pode apresentar três situações segundo Hoji (2000) a primeira ocorre quando se tem a soma dos elementos do ativo circulante maior que o total do passivo circulante, obtendo um CCL positivo. Quando ocorre o inverso, ou seja, passivo circulante maior que ativo de mesmo período, o CCL é negativo, e a igualdade no resultado encontra-se um CCL nulo. Demonstrando essas situações na Figura 9.

Figura 9 – Capital Circulante Líquido Positivo, Negativo e Nulo

BALANÇO PATRIMONIAL		BALANÇO PATRIMONIAL		BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO	ATIVO	PASSIVO	ATIVO	PASSIVO
circulante	circulante	circulante	circulante	circulante	circulante
	não circulante	não circulante			
não circulante			não circulante	não circulante	não circulante
positivo		negativo		nulo	

Fonte: Adaptado de Assaf Neto e Silva (2011, p. 17).

Um capital circulante líquido positivo demonstra que a empresa possui recursos excedentes vindos do longo prazo, isto é, do passivo não circulante e o patrimônio líquido, para financiar o capital de giro, segundo Assaf Neto e Silva (2011).

Uma empresa com capital de giro líquido negativo possui este resultado, a partir do momento que se utiliza do passivo a curto prazo para financiar ativos de prazos maiores que um ano. Megliorini e Vallim (2009, p. 172) citam que a negatividade do capital de giro,

[...] é decorrente dos descompassos entre os fluxos de pagamento e de recebimentos no curto prazo (ciclo financeiro), uma vez que as contas do 'passivo circulante' devem ser liquidadas na data do vencimento, e os recursos para essa liquidação podem não estar disponíveis, pois resultam

de vendas à vista e das duplicatas a receber, que têm data incerta para recebimento.

Isso acontece quando seus recursos de longo prazo não estão sendo suficientes para garantir os ativos de mesmo período, como afirmam Assaf Neto e Silva (2011).

2.3.3 Necessidade de capital de giro

Ela é decorrente da diferença dos ingressos e egressos no caixa. A NCG conforme Brom e Balian (2007, p. 59) “mostra a necessidade financeira da empresa para operar antes do recebimento de seus clientes.”

Ou seja, Vieira (2005, p. 78) relata ainda que “a necessidade de capital de giro aparece quando no ciclo financeiro as saídas operacionais ocorrem antes das entradas de caixa, [...]”. Na qual é calculada a partir da subtração das contas do ativo e passivo circulante, tendo como base o balanço patrimonial.

Quando os recursos do passivo de curto prazo não forem suficientes para cobrir as aplicações de mesmo prazo, a empresa terá uma necessidade de capital de giro, então a mesma poderá recorrer para a obtenção de recursos externos. Os proprietários poderão disponibilizar recursos, chamando-o de capital de giro próprio, retirando-o do patrimônio líquido, ou ela buscará com terceiros, isto é, com instituições financeiras o necessário, podendo ser através de empréstimos em curto ou longo prazo. (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007).

2.3.4 Saldo de tesouraria

O saldo de tesouraria é encontrado por meio da diferença entre ativo circulante financeiro e passivo circulante financeiro, isto é, essa equação envolve as contas financeiras da empresa, demonstrada abaixo. (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007).

Figura 10 – Ativo circulante financeiro

BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	CIRCULANTE
Caixa	Financiamentos
Bancos	Duplicatas descontadas
Aplicações financeiras	
Contas a receber	Contas a pagar
Estoques	Salários e encargos

Fonte: Adaptado de Finanças corporativas de curto prazo (2007, p. 40).

Hoji (2000, p. 293) destaca que saldo de tesouraria “[...] é a diferença entre os ativos e os passivos pertencentes a contas *não cíclicas*, assim chamadas porque não precisam ser repostas com os ativos e passivos da mesma natureza, para que a empresa continue funcionando.”

A capacidade de honrar com os compromissos depende de uma boa gestão do capital circulante das contas financeiras. Uma elevação em algumas contas do passivo circulante financeiro pode aumentar o risco de insolvência, e o acúmulo desses problemas diminuem o saldo de tesouraria. (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007).

2.4.5 Necessidade de investimento em capital de giro (NIG)

Essa necessidade ocorre quando as atividades de compra, fabricação, estocagem e venda, em outras palavras, quando o processo operacional produzir uma movimentação maior de saída de recursos do que de entradas, isso pode ocorrer por causa da insuficiência de recursos e/ou dos prazos. Observa-se então, uma necessidade de investir em capital circulante. (ASSAF NETO e SILVA, 2011).

Isso pode ocorrer também, quando os prazos forem longos, necessitando de maior demanda. Caso contrário, os prazos mais curtos carecem de menos investimentos, pelo maior giro dos elementos. (ASSAF NETO e SILVA, 2011).

Esta pode ser apurada aplicando-se a seguinte expressão:

$$\text{NIG} = \text{Ativo Circulante Operacional} - \text{Passivo Circulante Operacional}$$

Figura 11 - Ativo circulante operacional

BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
CIRCULANTE	CIRCULANTE
Caixa	Financiamentos
Bancos	Duplicatas descontadas
Aplicações financeiras	
Contas a receber	Contas a pagar
Estoque	Salários e encargos

Fonte: Adaptado de Finanças corporativas de curto prazo (2007, p. 38).

O ativo circulante operacional são contas que possuem relação com o processo produtivo, dentre elas as duplicatas a receber, os estoques, adiantamentos e despesas do exercício seguinte, entre outras, é o que relata Assaf Neto e Silva (2011).

Estes elementos são diretamente influenciados pelo volume de negócios (produção e vendas) e características das fases do ciclo operacional (condições de recebimentos das vendas e dos pagamentos a fornecedores, prazo de estocagem etc.). (ASSAF NETO e SILVA, 2011, p. 62).

O passivo circulante operacional é reconhecido como as exigibilidades de prazo igual ou inferior a doze meses que são necessárias para funcionamento operacional. Isto é, “[...] obrigações de curto prazo identificadas diretamente com o ciclo operacional da empresa.” (ASSAF NETO e SILVA, 2011, p. 63).

Pode ocorrer uma necessidade negativa, ou seja, os passivos circulantes operacionais financiando os ativos circulantes operacionais e outros elementos do ativo, isto pode ocorrer pela redução dos estoques, ou dos valores a receber ou com o crescimento dos valores a pagar. (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007).

2.4 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

A gestão deste capital representa o controle do montante de recursos que fazem as empresas manterem suas operações diárias de compra, estocagem,

pagamento, fabricação, venda e recebimento, ou seja, é o gerenciamento financeiro do ciclo operacional. (PADOVEZE, 2005).

Vieira (2005, p. 40) conclui que a gestão desse capital “[...] tem como objetivo principal a manutenção do equilíbrio financeiro da empresa com a forma de garantir a continuidade da atividade operacional e proporcionar condições adequadas que favoreçam a sua sobrevivência e o crescimento.”

A “[...] administração de capital de giro é uma forma de gerenciamento das contas do ativo circulante e passivo circulante com o objetivo de proporcionar o bom andamento das atividades, [...]”, segundo relatos de Santos (2007, p. 27). Portanto, esta gestão cuida dos bens, direitos e obrigações que vencem em doze meses.

Brigham e Houston (1999, p. 561) explicam que “a política de capital de giro se refere às políticas da empresa com respeito a (1) níveis desejados de cada categoria de ativos correntes e (2) como os ativos circulantes são financiados.”

Braga (1995) afirma que uma empresa que pretende otimizar seu capital de giro, precisa de um contínuo processo de tomada de decisões que preserve a situação financeira da mesma. Deste modo, deve preocupar-se com os ativos e passivos circulantes.

A administração do capital de giro envolve os recursos correntes da empresa, interligando-os de maneira que uma decisão pode causar alterações nos outros elementos. Como é o caso da gestão das contas a receber, se é determinado que a entidade eleve os prazos para os clientes, com o objetivo de aumentar as vendas, ela terá menos produtos em estoques, retardará a entrada de dinheiro no caixa e possivelmente atrasará pagamentos de fornecedor. (FINANÇAS CORPORATIVAS DE CURTO PRAZO, 2007).

Droms e Procianoy (2002) expõem que a gestão deste recurso representa uma garantia para a empresa em uma imprevisível queda nos negócios, isso por que, esse capital assegura a disponibilidade de recursos para financiar um novo ciclo operacional.

2.4.1 Problemas que atingem o capital de giro

São fatores responsáveis por dificultar a gestão do capital de giro na maioria das empresas, a ocorrência dos seguintes:

a) Insuficiência do capital de giro

Definir o percentual ou o montante de capital de giro requer uma visão abrangente do processo operacional da empresa, contando com algumas medidas para que este recurso não seja insuficiente, como o controle do crescimento da inadimplência. Este pode ser um fator de risco, pois seu aumento pode ser em virtude de má administração das políticas de créditos. Elevar a qualidade das vendas é uma alternativa para prevenir a falta de capital de giro na empresa. (SANTOS, 2010).

Os financiamentos podem ser uma ameaça ao capital de giro se não analisados. Este deve ser negociado para que a empresa suporte as saídas de caixa. (SANTOS, 2010).

A redução do ciclo operacional faz com que os estoques tenham maior movimento, em consequência de uma produção mais rápida, “quando uma empresa encurta seu ciclo operacional, suas necessidades de capital de giro são reduzidas.” (SANTOS, 2010, p. 19).

b) Sazonalidade na vendas

As empresas que possuem sazonalidade nas suas vendas, devem elaborar um planejamento financeiro adequando-se aos períodos de baixa demanda, e ajustando o fluxo de caixa para manter este período sazonal, para que a mesma possa prevenir-se para esse tempo com a manutenção de reservas. (SANTOS, 2010).

c) Ciclo operacional longo

O ciclo operacional longo pode atrapalhar os negócios, pois ele necessitará de maior recurso para financiar as compras de matéria-prima, o pagamento do fornecedor, a fabricação, a estocagem, as vendas até que ocorra o recebimento do cliente, sendo esse ciclo repetido várias vezes no período, sem mesmo ter sido encerrado o ciclo operacional anterior. (SANTOS, 2010).

“A empresa com um ciclo operacional longo tem maior necessidade de capital de giro e habitualmente precisa de maior rentabilidade sobre as vendas para compensar o elevado custo de financiamento do capital de giro.” (SANTOS, 2010, p. 17). O autor explica ainda, que nesse caso a alternativa será alterar os processos de fabricação e venda, ou até mesmo modificar o seu portfólio.

2.4.2 Redução da necessidade de capital de giro

Reduzir a necessidade em capital de giro significa diminuir o ciclo financeiro, em outras palavras, reduzir os recursos operacionais que saem, para sincronizar com as entradas de caixa. “Uma alternativa para insuficiência de capital na fase de implantação ou de operação da empresa seria, portanto, obter uma redução de seu ciclo financeiro.” (SANTOS, 2010, p. 16).

Santos (2010) relata que a redução nos prazos de estocagem e de produção é a alternativa mais viável e que traz efeitos para a necessidade de capital de giro, isto é, diminuem a mesma. Pois, os prazos de recebimento e pagamento sofrem influência do mercado.

2.5 GESTÃO DAS DISPONIBILIDADES

Compreendem como disponibilidades, as contas que possuem maior liquidez na empresa, isto é, a conta caixa, os bancos e as aplicações financeiras de alta liquidez. (BRAGA, 1995).

A gestão das disponibilidades planeja a entrada e a saída dos recursos financeiros, administrando o equilíbrio. Em outras palavras, é a gerência que envolve as atividades de controle do dinheiro da empresa. (SANTOS, 2010).

A gestão do caixa [...] acompanha os reflexos das políticas de investimentos, de vendas, de crédito, de compras e de estoques. O gestor do caixa participa das definições dessas políticas orientando-as para que não ofereçam problemas de liquidez para a empresa. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010, p. 375).

Uma empresa que trabalha com níveis de disponibilidades pequenos, poderá sofrer com o risco de solvência, e o inverso, atingirá a rentabilidade da organização. Manter a harmonia entre os pagamentos e recebimentos, ou seja, de tudo que egressa e ingressa no caixa e nas suas equivalências é a função da administração de caixa, também denominada essa gestão. (BRAGA, 1995).

Para auxiliar o gestor existem métodos de administrar os recursos, eles elevam o valor da empresa, se bem sucedidos. Segundo Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2010, p. 379),

as técnicas de administração de caixa objetivam a determinação de ações na direção do melhor aproveitamento dos chamados *floats*, que representam os prazos de compensação de recebimentos ou pagamentos, nos procedimentos em direção à aceleração das cobranças de valores a receber e no momento do prazo de compromissos financeiros de curto prazo, ou seja, de passivos circulantes.

Pode-se citar algumas técnicas conforme Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2010) para melhor gerir o caixa.

- Diminuir o período de compensação das cobranças, isto é, acelerar o tempo entre o pagamento feito pelos clientes até a concretização da entrada dos recursos para a empresa;
- Retardar os pagamentos aos fornecedores, isto significa, elevar o tempo das liquidações das contas da empresa sem prejuízo ao crédito, por meio de negociações de prazos maiores de vencimento;
- Minimizar o tempo do recebimento das contas devidas à empresa. Disponibilizar formas de pagamento ao cliente, com o intuito de estimular e apressar a liquidação, ofertando descontos, facilitando a clientela na retirada de recursos em instituições financeiras para saldar o crédito concedido, e reduzindo os prazos de vencimentos, assim a companhia diminui o capital investido para financiar suas vendas;
- Melhor aproveitamento dos meios eletrônicos, a fim de agilizar o recebimento e diminuir os custos com bancos. Este método permite que o cliente receba mais rapidamente a cobrança e o fornecedor o pagamento.

2.5.1 Caixa ideal ou mínimo

Na determinação do saldo ideal para se armazenar em caixa ou banco, é necessário observar seus custos e a liquidez da companhia. “[...] quando uma empresa mantém um saldo elevado, aumenta sua proteção contra imprevistos, mas reduz a rentabilidade [...] o menor volume de caixa que pode ser mantido para gerar certo volume de vendas, é o nível ótimo de caixa.” (SANTOS, 2010, p. 58).

[...] cabe ao administrador definir um saldo ideal de recursos monetários que será mantido na conta caixa e na conta bancária. Essa decisão envolve o sacrifício da remuneração que tais recursos deixam de produzir, o *custo de oportunidade*, que deve ser compensado pelos custos nos quais se incorre com a venda de títulos, o *custo de conversão*. (MEGLIORINI e VALLIM, 2009, p. 177).

Para se armazenar um saldo em caixa precisa-se avaliar os custos para mantê-lo. Sendo que o custo de conversão, também denominado como custo de negociação ou transação, eleva “[...] quando a empresa precisa vender títulos para acumular caixa.” Ou seja, quando os valores em caixa estão baixos, a empresa necessitará pegar empréstimos. (ROSS, JAFFE e WESTERFIELD, 2002, p. 618).

E os custos de oportunidade são aqueles no qual a empresa deixou de ganhar, com aplicações, pois os recursos estavam como saldo do caixa. Ross, Jaffe e Westerfield (2002, p. 618) citam que “os custos de oportunidade crescem com a existência do saldo de caixa, pois é uma aplicação que não rende juros.” O nível ideal de caixa é quando ocorre um equilíbrio nos custos.

É importante observar o giro de caixa, pois ele revela quantas vezes ao ano ocorre a substituição do recurso em conta, Santos (2010) demonstra a fórmula para conhecimento da rotação do caixa.

$\text{Giro do caixa} = \frac{360}{\text{Ciclo Financeiro}}$
--

“É desejável que a empresa tenha alto giro de caixa, de modo que reduza sua necessidade de capital de giro, [...]”. (SANTOS, 2010, p. 04). O resultado é obtido dividindo os dias do ano, nesse caso Santos (2010) indica utilizar 360 dias, pelo período de tempo que leva o ciclo financeiro da empresa se concretizar, isto é, entre o pagamento dos fornecedores e o recebimento dos clientes.

2.5.2 Planejamento das disponibilidades

A gestão destas contas visam orçar os valores e os saldos que vão entrar e sair da empresa, com o desígnio de adequá-los e para manter o equilíbrio entre esses extremos. (SANTOS, 2010).

Santos (2010, p. 43) afirma que,

para as empresas com problemas financeiros, o planejamento de caixa é o primeiro passo no sentido de buscar seu equacionamento. Nas empresas em boa situação financeira, o planejamento de caixa permite-lhes aumentar a eficiência no uso de suas disponibilidades financeiras.

O planejamento de caixa lida com incertezas e previsões da realidade. Ele requer conhecimento suficiente para o preparo, proporcionando maior confiança e menores imprevistos, compensando o esforço pelos benefícios trazidos. (SANTOS, 2010).

2.6 GESTÃO DE ESTOQUE

As empresas gerenciam os estoques para ter boa saúde financeira, todavia que, sua conta representa um grande volume de recursos aplicados no ativo, além de fazer parte do ciclo de produção. Sendo que, a falta do mesmo pode acarretar a suspensão da produção; no caso das matérias-primas, a sua insuficiência pode afetar as vendas; e um elevado estoque gera custos e despesas à organização. (MEGLIORINI e VALLIM, 2009).

[...] estoques representam uma parcela importante da composição do capital de giro da maioria das empresas industriais e comerciais, a administração deles deve otimizar o investimento nesse ativo, mantendo-o em níveis adequados ao atendimento da produção e dos pedidos dos clientes e minimizando, desse modo, a necessidade de capital investido ao mesmo tempo em que reduz os custos operacionais relacionados aos estoques. (MEGLIORINI e VALLIM, 2009, p. 190).

A gestão de estoque visa também, conservar a capacidade da empresa de honrar com os seus compromissos, além de impedir atrasos e perdas de produtos. O gestor dos estoques é responsável por controlar e sustentar os níveis de estoques em menores quantidades possíveis, porém, suficientes para alimentar a produção. (HOJI, 2000).

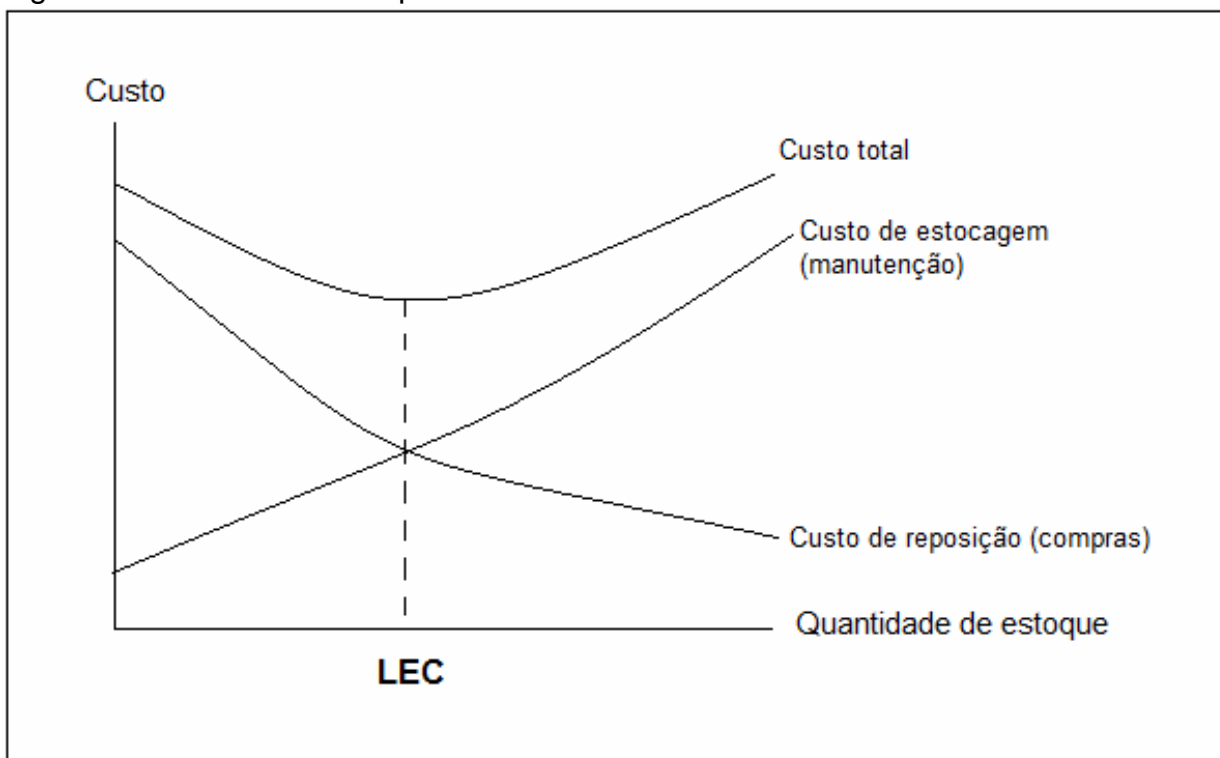
Existem vários tipos de estoques, dentre eles o de matéria-prima, produto em processo e os acabados. Por ser representativo na empresa, e ser de menor liquidez, a gestão desta conta, deve definir políticas de administração, como a quantia para comprar e produzir, procurar o melhor momento para isso, e determinar os itens que requerem maior atenção, segundo Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2010).

Esta gestão busca o equilíbrio nas decisões financeiras e operacionais, para tanto, existem técnicas para administrar os estoques que auxiliam os gestores na minimização de custos e riscos, dentre elas destacam-se o lote econômico de compra, estoque de segurança, sistema ABC, entre outros. (BRAGA, 1995).

2.6.1 Lote econômico de compra

Esta técnica de gerir estoques visa reduzir custos, apontando a quantidade certa para comprar e suprir o custo total, isto é, o lote econômico demonstra a quantidade que minimiza os custos por estocagem e pelas compras, demonstrado na Figura 12. (BRAGA, 1995).

Figura 12 – Custos de estoques em reais



Fonte: Adaptado de Assaf Neto e Silva (2011, p. 165).

O lote econômico de compra para um produto pode ser calculado utilizando a seguinte expressão, conforme Assaf Neto e Silva (2011):

$$LEC = \sqrt{\frac{2 \times C \times P}{M}}$$

Onde:

C = consumo ou demanda, em unidades por período;

P = custo de cada pedido;

M = custo unitário de manutenção, por período.

O custo de estocagem altera-se conforme a quantidade estocada e o preço pago aos produtos. O custo de cada pedido agrega “[...] diversos procedimentos administrativos, tais como: solicitação da área de produção (ou da área de vendas), pesquisa de preços e de prazos de entrega e de pagamento, emissão e aprovação do pedido de compra etc.” (BRAGA, 1995, p. 106).

Conforme explica Braga (1995), se a empresa comprar conforme o consumo da produção terá um custo de cada pedido elevado e um custo de estocagem baixo, pois terá menos estoque armazenado. Por outro lado, se as compras forem em quantidades altas, e os materiais estocados não forem consumidos em grande escala, os gastos por unidade com estocagem serão altos e os de pedidos bastante baixos, pois não necessitará de muitas compras.

2.6.2 Estoque de segurança

Esta técnica trabalha com a irregularidade na necessidade de estoques na instituição. Assaf Neto e Silva (2011, p. 175) explicam que “na prática, sempre existe um fator de imprevisibilidade na quantidade que a empresa irá necessitar.”

O estoque de segurança permite atender uma necessidade urgente de materiais, isto é, quando a empresa apresentar um desnível na produção. Ele cobre uma eventual falta, evitando pedidos urgentes, pois estas solicitações de materiais, podem elevar os custos e acarretar excesso de estoque futuramente. (BRAGA, 1995).

Braga (1995, p. 111) explica que,

os estoques de segurança de materiais permitem manter o fluxo regular de produção no caso de ocorrer:

- Atraso na entrega de um novo pedido de compra;
- Devolução de itens que não satisfaçam as especificações do pedido;
- Aumento do consumo face a um maior ritmo de produção.

Para estabelecer o número adequado do estoque de segurança é preciso conhecer a probabilidade de falta de materiais para a produção, ou seja, deve-se identificar a instabilidade da demanda. Deste modo, quanto maior é a possibilidade de aumento na venda, e conseqüentemente a escassez de materiais, maior deverá ser o volume do estoque de segurança. (ASSAF NETO e SILVA, 2011).

Materiais de maior relevância para a produção necessitam de maior atenção, uma vez que, mais volume estocado, aumenta o grau de segurança. (ASSAF NETO e SILVA, 2011).

2.6.3 Sistema de curva ABC

Muitas das empresas possuem em seus estoques diferenciados produtos, de diversos valores e em quantidades distintas. Este método divide as mercadorias do estoque em três grupos, na ordem decrescente do montante de recurso investido nos mesmos. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

De acordo com Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2010) os estoques são classificados como:

- Itens do grupo **A** – pequeno número de itens que requerem maior investimento. Esses carecem de maior responsabilidade, pois em geral esses produtos representam 70% do montante investido, e apenas 10% da quantidade de itens em estoque;
- Itens do grupo **B** – esses ocupam 20% dos estoques, em quantidade e em investimentos, conforme regra geral; e
- Itens do grupo **C** – o investimento dos produtos desse grupo é menor, cerca de 10%, e há em estoque uma grande quantidade dos mesmos, representando 70% do total de itens estocados.

Os itens do grupo A são de valor unitário alto, portanto, devem ser geridos observando o consumo/venda média por período; prazo para fabricação, ou de entrega dos fornecedores; e o valor do estoque, com vista em mantê-lo com menor nível possível, porém suficiente para a produção ou venda. (BRAGA, 1995).

Por seu menor valor unitário e por sua fácil obtenção, os itens do grupo C carecem de menor controle. O grupo B possui itens de médio valor unitário, necessitando de gerenciamento por meio de técnicas utilizadas para gerenciamento de estoques, como o método de lotes econômicos. (BRAGA, 1995).

2.6.4 Ponto de reencomenda

Por meio deste método é possível descobrir o nível de estoque, no qual deve-se fazer um novo pedido de compra para atender a demanda, levando em

consideração o tempo de reposição do estoque. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

Para conhecer o ponto para reencomenda basta multiplicar a quantia necessária por dia de matéria-prima para a fabricação de um produto, pelo tempo que leva para a sua reposição. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

2.7 GESTÃO DE CONTAS A RECEBER

Esta gestão controla as vendas a prazo. Desta forma, a mesma tem a responsabilidade de definir, dirigir, fiscalizar e orientar a concessão de créditos da empresa.

Uma boa administração de contas a receber deve incluir, além de sua execução, as funções de planejamento e controle, para que as vendas pelo crédito comercial proporcionem resultados efetivos. A cobrança é a principal função operacional de contas a receber. A formulação da política de crédito e o acompanhamento de seus resultados são as funções típicas de planejamento e controle de contas a receber. (SANTOS, 2001, p. 36).

O prazo de pagamento que a empresa concede aos seus clientes é denominado crédito comercial. Isto significa que a gestão de contas a receber deve determinar os critérios de aprovação, prazos de recebimentos entre outros elementos para definição de uma boa política de créditos, segundo Santos (2010).

Pois, conceder crédito implica em risco de inadimplência, o que exige um alto investimento em capital de giro, ou seja, “além de riscos de atrasos e de perdas por falta de pagamento, as vendas a prazo provocam despesas adicionais com análise de crédito e cobrança.” (BRAGA, 1989, p. 113). Estas são consequências da falta, ou da má gestão das contas a receber em uma empresa. Deste modo, os gestores devem avaliar os recursos e a política que a organização adotará.

2.7.1 Política de crédito

O objetivo de uma política de crédito é definir parâmetros sobre as vendas a prazo, pois, esta decisão afeta diretamente as áreas financeiras e comerciais da empresa, sendo a base para a gestão de contas a receber, surtindo efeitos na lucratividade. (SANTOS, 2010).

Como explica Hoji (2000) para concessão de crédito a um novo cliente, deve-se analisar cuidadosamente seu cadastro, capacidade de pagamento, fazer o levantamento de dados históricos, dentre outros itens que devem ser analisados, pois uma venda sem a devida atenção pode acarretar em um não recebimento de todo ou parte da venda realizada.

Conforme Ross, Jaffe e Westerfield (2002) a otimização de uma política de crédito é atingida, quando consegue-se aumentar o número de vendas e reduzir as perdas com inadimplentes. Para isso, existem os componentes que orientam na concessão de crédito, são as condições de venda, análise de crédito, políticas de cobrança, entre outros.

2.7.1.1 Padrões de crédito

O padrão de crédito é uma condição de venda que deve ser seguida pelo cliente, ou seja, para realizar-se uma venda a prazo, o comprador deve atender aos padrões mínimos de venda, riscos e contas a receber, conforme Lemes Júnior, Rigo e Cherobim (2010).

As definições das vendas seguem as condições elaboradas pela empresa, isto é, se a mesma deseja restringir os negócios, ela deve aplicar padrões mais exigentes, e se o objetivo for ampliar, defini-se moldes menos difíceis de satisfazer. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

Para aumento de recursos que financiem as contas a receber, a instituição pode definir padrões que promovam as vendas. E se o objetivo é diminuir a inadimplência, deve-se aplicar métodos mais exigentes. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

2.7.1.2 Prazo de crédito

Consiste no tempo que a empresa concede aos clientes, no caso de venda a prazo para pagamento da obrigação assumida. Para a empresa vendedora, definir o prazo de crédito significa assumir custos, para usufruir de benefícios futuros. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

A fixação dos prazos deve ser precedida da análise de diversos fatores, como as taxas de juros praticadas no mercado, concorrência. Entre eles destacam-se:

1. *A probabilidade de que o cliente não pague.* Uma empresa cujos clientes operam em setores de alto risco pode acabar oferecendo condições de crédito bastante restritivas.
2. *O valor da conta.* Se a conta for pequena, o prazo de crédito será mais curto. O custo de gestão de contas menores é mais elevado, e os clientes pequenos são menos importantes.
3. *A perecibilidade dos produtos.* Se o valor dos produtos, com garantia, for baixo e não puder ser mantido por períodos longos, menos crédito será concedido. (ROSS, JAFFE e WESTERFIELD, 2002, p. 639).

É comum as empresas já possuírem prazos pré-estabelecidos ou definidos para pagamento. Mas, cabe a entidade negociar se achar conveniente. No entanto, podem-se ofertar prazos com mais de uma data de vencimento, cada uma com um novo valor a ser cobrado, incluindo encargos. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

O volume de vendas pode ser elevado com a disponibilidade de prazos maiores de pagamentos, porém, “o alongamento dos prazos de pagamento para os clientes acarreta maior investimento em contas a receber, com reflexos na necessidade de capital de giro da empresa e nos custos financeiros correspondentes.” (SANTOS, 2010, p. 26).

2.7.1.3 Concessão de desconto

As empresas estimulam seus clientes através da adoção de descontos financeiros, tanto para vendas à vista, quanto para a aceleração dos pagamentos. A concessão de desconto reduz o preço da venda, conforme pagamento, com o intuito de diminuir a inadimplência e reduzir os recursos aplicados em crédito, pois eleva as vendas a prazo e à vista. (MEGLIORIM e VALLIM, 2009).

Assaf Neto e Silva (2011, p 110) comentam que a oferta de descontos na empresa, pode ocorrer em função do:

1. desejo de adiantar o fluxo de caixa, reduzindo, por consequência, uma necessidade de financiamento, ou aumentando o volume de recursos que podem ser alocados para outro investimento;
2. desejo de aumentar o volume das vendas, se o cliente vir o desconto como redução de preços;

3. desejo de reduzir o risco de insolvência dos clientes, promovendo incentivos para pagamento mais rápidos; e
4. desejo de reduzir a sazonalidade das vendas.

Esta adoção poderá reduzir ainda, o prazo médio de cobrança das contas, o volume de duplicatas pagas com atraso e a receita de vendas. Porém, esta medida poderá trazer novos clientes, aumentando o nível de vendas, em consequência elevará a rentabilidade. Os descontos por antecipação de pagamentos, se bem calculados, beneficiarão a liquidez da empresa. (BRAGA, 1995).

2.7.2 Concessão de crédito

Após a definição das políticas de crédito, a empresa deve preocupar-se em analisar, conceder o crédito e minimizar riscos. Elas adotam critérios para aprovação de um novo cliente, observando o perfil e comprovando a capacidade do mesmo de honrar com seus compromissos. (MEGLIORINI e VALLIM, 2009).

Destacam-se cinco critérios de levantamento das informações para concessão de crédito a um novo cliente, os chamados 5 Cs, de acordo com Megliorini e Vallim (2009).

- **Caráter** – busca avaliar o caráter do cliente por meio de levantamento junto a outras empresas, bancos, cartórios, no SPC, no Serasa, entre outros, dos históricos de liquidação dos compromissos, seus antecedentes, etc.
- **Condições** – leva em conta as condições que possam influenciar o cliente no não pagamento, fatores externos que diminuam as vendas do mesmo. Isto é, fatos relacionados com o segmento de atuação do cliente, como fatores econômicos, de mercado, sazonalidade da atividade, concorrência, entre outros.
- **Capacidade** – considera o desempenho do cliente em honrar com seus compromissos. Ou seja, analisa-se as demonstrações contábeis, os índices financeiros e de endividamento, a partir dessa análise é possível constatar a habilidade do cliente no seu negócio.
- **Capital** – consiste na capacidade financeira do cliente, analisada por meio da situação patrimonial. Busca averiguar a lucratividade e o endividamento do capital próprio.

- Colateral - avaliam-se as garantias oferecidas pelo cliente. Consideram-se avais, fianças, bens e outros recursos que possam cobrir o valor do crédito.

Este método apresenta deficiências, quanto à análise de crédito. Este sistema é falho por depender de julgamento individual, de sua experiência nessa área e por não seguir o objetivo da empresa de aumento no lucro, é o que revelam Assaf Neto e Silva (2011).

Outro modelo para determinar a concessão ou não de crédito a um cliente é por meio do sistema de pontuação. Este método utiliza variáveis de garantias, situação do patrimônio, histórico de pagamentos, entre outros. Sendo que, é atribuindo pontos conforme o comprador, e o resultado final da somatória define uma nota. A partir dessa nota ocorre a concessão ou não. (MEGLIORINI e VALLIM, 2009).

Megliorini e Vallim (2009) exemplificam um modelo de pontuação de crédito, sendo primeiro definidos a porcentagem ou peso para cada variável, e segundo a pontuação.

Tabela 1 – Peso para cada variável

VARIÁVEIS	PESO
Tempo de atividade	30%
Faturamento anual	20%
Imóvel próprio	20%
Histórico de pagamentos	30%
TOTAL	100%

Fonte: Megliorini e Vallim (2009, p. 184).

Tabela 2 – Total de pontos

VARIÁVEIS	PONTUAÇÃO	PESO	PONTUAÇÃO PONDERADA
Tempo de atividade	40	30%	12,0
Faturamento anual	60	20%	12,0
Imóvel próprio	100	20%	20,0
Histórico de pagamentos	80	30%	24,0
TOTAL		100%	68,0

Fonte: Megliorini e Vallim (2009, p. 184).

Levando em consideração os padrões de critérios, a serem desenvolvidos pela empresa, sendo desenvolvidos por Megliorini e Vallim (2009) da seguinte maneira.

- Cliente com até 50 pontos: negar o crédito;
- Entre 51 e 70: aprovado o crédito, definindo valor máximo, ou com aval ou entrada;
- Acima de 70: concessão de crédito normal.

Assaf Neto e Silva (2011) definem essa sistemática como sendo mais direta, acertável e simples, podendo ser feita por qualquer funcionário, com ou sem experiência.

2.7.3 Política de cobrança

O objetivo da política de cobrança na empresa, segundo Megliorini e Vallim (2009) é manter a perda com devedores incobráveis em níveis aceitáveis, e diminuir ou estabelecer os prazos de recebimentos. “Cobrar é tão importante quanto vender, pois o ciclo operacional só se completa quando o valor da venda é recebido.” (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010, p. 404).

Portanto, as políticas de crédito e de cobrança devem ser implementadas em conjunto, pois a eficácia das cobranças depende da rigorosidade ou da liberdade dos créditos, da análise de concessão de crédito e do tratamento dado aos inadimplentes pela empresa. (BRAGA, 1995).

O recebimento dos valores a receber pode ser efetuado em carteira ou via sistema bancário. Hoji (2000) destaca que via banco, a cobrança é mais garantida, prática, eficaz e com custos menores.

As políticas de cobranças da empresa devem ser de conhecimento dos clientes, pois faz parte dessa gestão a definição de encargos financeiros por atraso no pagamento, e persistindo a ausência de liquidação, a mesma pode acionar mecanismos de cobrança, como é o caso de telefonemas de lembrança, cartas, entrar em contato com avalistas e fiadores, levar o título para cartório e executar a dívida na justiça. (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010).

2.8 GESTÃO DE CONTAS A PAGAR

Esta ferramenta tem por objetivo controlar o pagamento das compras, adotando políticas para isso. A utilização desta gestão tem por finalidade a economia dos dispêndios com juros por atrasos nos pagamentos, com o intuito de administrar os recursos para obtenção de descontos, pois os fornecedores conduzem os clientes para pagamentos à vista ou em prazos reduzidos. (DROMS e PROCIANOY, 2002).

São preocupações da gestão de valores a pagar, a disponibilidade de dinheiro e o custo com a perda de descontos. Dependendo do fluxo de caixa da empresa, o gestor pode aproveitar as vantagens do desconto. Todavia, se não for atrativo o abatimento e para cumprir a obrigação a empresa necessitará de elevar os custos do dinheiro, podendo optar em não usar o desconto ou liquidar a dívida na data do vencimento. (DROMS e PROCIANOY, 2002).

Coelho (2007, p. 24) traz que:

a administração de contas a pagar é uma ferramenta muito útil, pois se a empresa possuir disponibilidades, tornará possível a obtenção de descontos junto aos fornecedores para pagamento à vista ou, caso contrário, o administrador poderá utilizar-se de suas habilidades, e conseguir prazos maiores para efetuar o pagamento, sendo também uma excelente maneira de suprir a necessidade de caixa.

Gitman (2004, p. 543) esclarece que “se uma empresa receber prazos de crédito que incluam desconto por pagamento rápido, terá duas opções: aproveitar o desconto ou não.” Os gestores devem tomar a melhor decisão, analisando as vantagens oferecidas pelos fornecedores, e as desvantagens. Avaliando os prazos, e as condições de pagamento da compra a prazo.

3 O ARROZ

3.1 CARACTERÍSTICAS DO ARROZ

O arroz pertence à família das gramíneas. Os componentes pertencentes a esse grupo possuem folhas longas, estreitas e o caule oco, o cereal “[...] é uma planta herbácea incluída na classe Liliopsida (Monocotiledônea), ordem Poales, família Poaceae, gênero *Oryza*. [...]. É a terceira maior cultura cerealífera do mundo, [...]”. (NUNES, 2012, p. 01).

Abaixo se tem a Figura 13, que demonstra as características e a aparência da planta que produz o arroz, sendo este produzido em cachos.

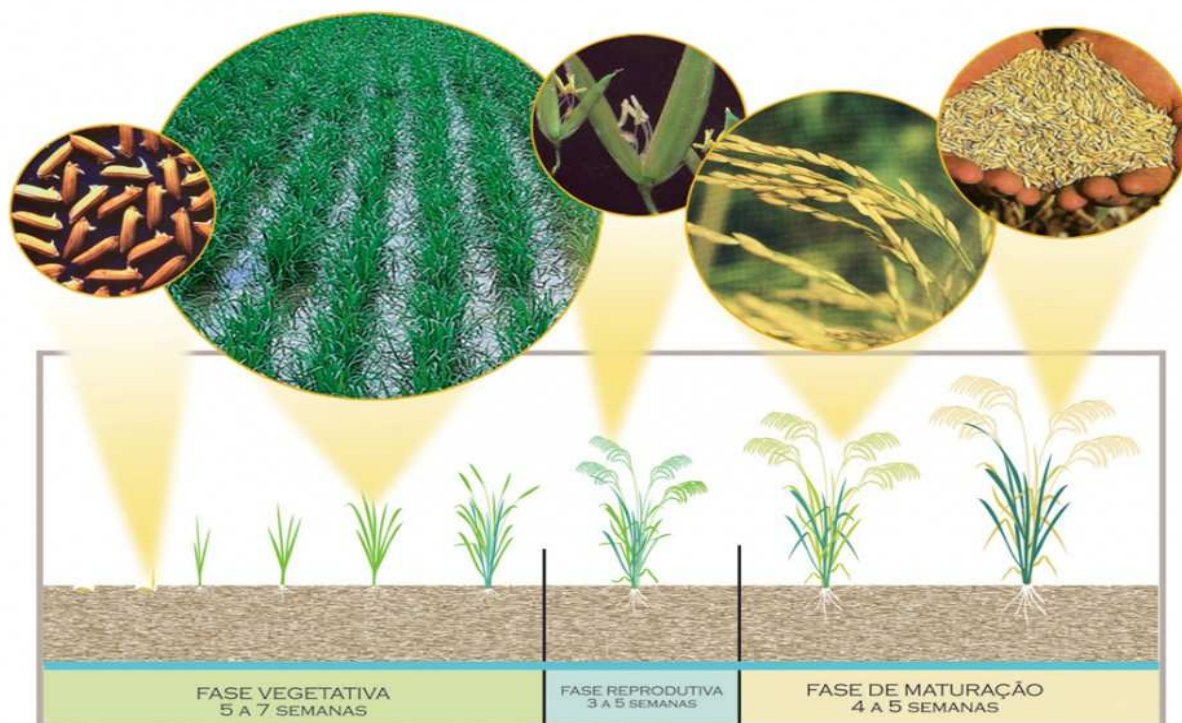
Figura 13 – Arroz



Fonte: Nunes (2012, p. 01).

O ciclo de desenvolvimento do arroz pode ser dividido em três fases principais: plântula, vegetativa e reprodutiva. A duração de cada fase é função da cultivar, época de semeadura, região de cultivo e das condições de fertilidade do solo. A duração do ciclo varia entre 100 e 140 dias para a maioria das cultivares cultivadas em sistema inundado, sendo que a maior parte da variação entre cultivares ocorre na fase vegetativa. As cultivares de arroz de sequeiro têm duração de ciclo entre 110 e 155 dias. (NUNES, 2012, p. 01).

Figura 14 – Fases da planta



Fonte: Almanaque do arroz (2012, p. 02).

O arroz é uma planta que adaptou-se ao ambiente aquático, possuindo excelente adaptação às condições ambientais. Originalmente ele é cultivado em regiões quentes e úmidas, sendo considerada uma planta semi-aquática. Sua maturação ocorre de três a seis meses conforme ambiente e variedade. (ALMANAQUE DO ARROZ, 2011).

3.2 HISTÓRIA DO ARROZ

No continente asiático, o cereal ficou marcado como o principal alimento e planta cultivada, os primeiros registros históricos de cultivo do arroz são encontrados nas literaturas chinesas, com data de 5.000 anos atrás. (VIEIRA e OLIVEIRA, 2011).

As antigas escrituras hindus mencionam o arroz como um dos produtos das oferendas realizadas em cerimônias deste povo. Os tipos de grãos, suas diferenças, o valor nutritivo do cereal que eram cultivados no país, foram registrados 1.000 anos a.C. A Índia é citada como a difusora do cereal, introduzindo na Pérsia, Indonésia, China e outros países. (VIEIRA e OLIVEIRA, 2011).

Vieira e Oliveira (2011) explicam que um povo disseminava o arroz na cultura do outro. Os portugueses levaram este cultivo à África e os espanhóis introduziram nas Américas, assim como aconteceu nos primórdios.

Os portugueses apresentaram o arroz aos brasileiros, na época que o Brasil ainda era colônia de Portugal, sendo o primeiro país da América a cultivar o cereal em 1587. Em 1766, os portugueses autorizaram a instalação da primeira descascadora no país, localizada no Rio de Janeiro. (ALMANAQUE DO ARROZ, 2011).

Porém, até meados do século XIX a base da alimentação do brasileiro era feijão com farinha. Embora tivesse cultura simples, o arroz nascia tanto no período de águas quanto de seca, o arroz ao contrário do feijão, exigia beneficiamento. Na época a forma típica de comê-lo era o arroz cozido em água e sal, úmido e compacto, quase um pirão espesso. O arroz era do tipo curto conhecido como “cateto”. (ALMANAQUE DO ARROZ, 2011, p. 06).

A chegada dos europeus no Brasil fez com que o sul do país fosse impulsionado pelo arroz, por não adaptarem-se a farinha de mandioca, desenvolvendo assim as tafonas e engenhos para indústrias. (ALMANAQUE DO ARROZ, 2011).

3.3 TIPOS DE ARROZ

Os tipos mais conhecidos e consumidos no cenário brasileiro são: o arroz branco, o parboilizado e o integral. A diferença entre eles é a forma de processamento.

O arroz branco ou polido é descascado e brunido para a retirada de uma escura camada, depois ele é polido removendo o amido. Este tipo de arroz representa 75% do consumo brasileiro e mundial de arroz, os outros 25% são pelo consumo de arroz parboilizado. “O beneficiamento do arroz, para obter o arroz branco polido clássico, consiste na retirada da casca (cerca de 22%) e do farelo (cerca de 10%).” (AMATO, 2007, p. 01).

O integral conserva as camadas internas e externas do grão, por isso ele é apenas levemente brunido, em outras palavras, ele passa por uma superfície áspera. “O Integral é obtido pela simples retirada da casca, sendo a primeira forma de consumo. É conhecido também por macrobiótico e pardo. Devido a necessidade

de cozimento prolongado, foi perdendo espaço entre os consumidores.” (AMATO, 2007, p. 01).

O arroz do tipo parboilizado tem um processamento mais longo, após a primeira secagem ele é tratado com água e calor, ou seja, passa por um processo hidrotérmico, preparando-o para a próxima etapa de gelatinação, esta serve para diminuir a quebra do grão, proporcionando grãos mais firmes e soltos, posteriormente ele é exposto à secagem, descascamento e brunição. (TERRA DE ARROZ, 2012).

No processo de beneficiamento de arroz surgem os subprodutos. O primeiro produto que surge é a casca; com a separação dos grãos, revelam-se os escuros que são destinados à alimentação de cães; com o polimento aparecem o farelo e a farinha, e ao final dos procedimentos sobram os grãos quebrados, que podem ser vendidos como arroz de baixo padrão. (AMATO, 2007).

4 SETOR ORIZÍCOLA

4.1 SETOR ORIZÍCOLA NO MUNDO

Por sua fácil adaptação ao clima e mudanças genéticas, o arroz é cultivado em todos os continentes, exceto Antártica, em aproximadamente 120 países, é como relatam Vieira e Oliveira (2011).

São produzidas no mundo cerca de 580 milhões de toneladas de arroz por ano, esse levantamento aponta que o arroz é o segundo cereal mais produzido no planeta. Ele é considerado o alimento principal de 50% da população da terra, e fonte de renda para muitas famílias no continente asiático e africano, ajudando assim à combater à fome e a pobreza. (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2004).

O continente Asiático é responsável por consumir e produzir 90% do arroz mundial, a África também possui uma parcela expressiva de produção e consumo. Estas regiões abrigam milhares de pobres e famintos, destes alguns são pequenos produtores, isso leva a conclusão que a demanda pelo grão deverá aumentar. (SHENGGGEN, 2011).

Conforme demonstrado na Tabela 3, os maiores produtores de arroz concentram-se no continente Asiático.

Tabela 3 – Produção e principais países produtores, safras 2008/09 a 2011/12 – milhões de toneladas

Posição	Discriminação	08/09	09/10	10/11	11/12*
1º	China	134	136	137	138
2º	Índia	99	89	94	97
3º	Indonésia	38	36	36	37
4º	Vietnã	24	24	25	25
5º	Tailândia	19	20	20	20
6º	Burma	10	10	10	11
7º	Filipinas	10	9	10	10
8º	Brasil	8	7	9	7
9º	Japão	8	7	7	7
10º	USA	6	7	7	6
Total Mundo		448	440	450	456

Fonte: Adaptado de USDA – abril e junho (2011) apud Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola (2011, p. 01).

*estimativas para o ano

A Tabela 3 demonstra a superioridade na produção da China, seguida pela Índia. É observada a crescente produtividade de arroz no país chinês, sendo que em quatro safras a produção elevou-se 4 milhões de toneladas, e nenhum outros país obteve tanto crescimento.

Tabela 4 – Oferta e demanda mundial – milhões de toneladas

Discriminação	08/09	09/10	10/11	11/12*
Estoque Inicial	81	91	94	96
Produção	448	440	450	456
Importação	27	28	30	29
Consumo	437	438	447	458
Exportação	29	31	31	32
Estoque final	91	94	96	95

Fonte: Adaptado de USDA – abril e junho (2011) apud Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola (2011, p. 01).

*estimativas para o ano

É descrito na Tabela 4 as safras concluídas de 2008 à 2011, sendo que os dados de 2011/12 são estimativas. É possível observar que houve diminuição no estoque final pela previsão de crescimento no consumo de arroz no mundo, mesmo tendo estimativas de alta na produtividade. (AGOSTINI e VIEIRA (2010/2011)).

De acordo com o Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola (2011) as exportações deste cereal são pouco expressivas, pois mais de 93% do arroz produzido é consumido internamente, a Índia exportou 2,9%, a China apenas 0,4%, enquanto que a Tailândia exporta cerca de 48,2%, Estados Unidos mais da metade da produção, 53%. Os importadores são Tailândia e Nigéria.

Shenggen (2011) destaca que houve diminuição na oferta pelo mundo, devido a falta de investimentos em pesquisa na área da agricultura, elevação dos custos, pela invasão das áreas produtivas, transformando-as em urbanas e pela industrialização das mesmas, isso ocasionou a queda na produção em algumas regiões.

4.2 O SETOR NO BRASIL

O Brasil é apontado como um dos dez maiores produtores e consumidores do cereal do mundo, sendo que o cereal faz parte da alimentação

diária das pessoas. (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2004).

A produção brasileira ocupa aproximadamente 3 milhões de hectares de terras plantadas de forma irrigada ou não irrigada, por grandes e pequenos produtores de todos os estados. O plantio irrigado é um sistema de cultivo que destaca-se na região sul. O cerrado é responsável pela lavoura não irrigada ou sequeira. (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2004).

Na região centro-oeste do país predomina o sistema de cultivo sequeiro, este ocorre em terras altas, de maneira que a mesma não permaneça submersa. No sul o sistema irrigado é o mais utilizado, este por sua vez necessita de mais insumos como a água para o alagamento, pois passa a maior parte do tempo debaixo da água. Isso eleva os custos de produção, pois necessita de mais tecnologia para plantio, manutenção e colheita, porém este tem maior rendimento e produção. (OLIVO, 2010).

No mês de outubro ocorre o plantio do arroz irrigado, nos três meses seguintes o cereal é alagado, no mês de fevereiro é retirada a água para a maturação e a colheita, que ocorre nos meses de março a maio. Enquanto isso o arroz sequeiro é cultivado entre setembro a dezembro. (OLIVO, 2010).

Os grandes destaques no plantio são os estados do Rio Grande do Sul, com o cultivo de 11 milhões de toneladas, representando 45% do cenário brasileiro da produção do grão, Mato Grosso com 1,2 milhões, cultivando arroz não irrigado e Santa Catarina com o recorde de produtividade por hectare, no município de Agrônômica com 14 toneladas. (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2004).

De acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (2012) a área plantada deverá diminuir em 10,8% com relação à safra de 2011 que chegou a 2.820.300 hectares, até março de 2012 estimou-se um total de 2.515.100 ha. A maior perda será no estado do Rio Grande do Sul.

Esta diminuição na área afeta a produção, juntamente com a falta de água, custos elevados de produção e preços baixos. Isso estimou uma redução de 2,35 milhões de toneladas de arroz na safra 11/12, até Março de 2012 está avaliada uma colheita de 11.267 milhões de toneladas, sendo que na colheita anterior foram cultivados 13.613 milhões de toneladas, conforme a Companhia Nacional de Abastecimento (2012).

Conforme comparativo demonstrado na Tabela 5, a região Sul é a que tem mais área plantada, média de produtividade e produção. Sendo que a média produzida no Brasil é estimada em 4.776 kg/ha, e esta região é a única que ultrapassa esta média.

Tabela 5 - Comparativo da área, produtividade e produção – Safras 2010/2011 e 2011/2012

Região	Área (em mil ha)		Média de produtividade (em kg/ha)		Produção (em mil toneladas)		Participação da produção por região	
	2010/11	2011/12*	2010/11	2011/12*	2010/11	2011/12*	2010/11	2011/12*
Safra	2010/11	2011/12*	2010/11	2011/12*	2010/11	2011/12*	2010/11	2011/12*
Norte	358,7	320,2	2.854	2.902	1.023,6	929,5	7,5%	7,9%
Nordeste	683,4	629,1	1.792	1.649	1.224,8	1.037,1	9%	8,8%
Centro-oeste	356,0	229,5	3.132	3.201	1.115,1	734,7	8,2%	6,2%
Sudeste	60,7	53,1	2.611	2.820	158,5	149,7	1,2%	1,3%
Sul	1.361,5	1.238,9	7.412	7.223	10.091,1	8.948,8	74,1%	75,9%
Brasil	2.820,3	2.470,8	4.827	4.776	13.613,1	11.799,8	100%	100%

Fonte: Adaptado de Companhia Nacional de Abastecimento (2012, p. 14).

*estimativas para o ano

A produção brasileira teve variação negativa prevista em todas as regiões, sendo maior no centro-oeste, com índice de 35,5% menor que em 10/11, a queda na área plantada foi significativa para esta redução. (COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO, 2012).

A participação estimada de cada região para a safra brasileira de 2011/12 é demonstrada na Tabela 5, o norte responde por 7,9%, o nordeste produz 8,8%, o centro-oeste é responsável por 6,2%, o sudeste 1,3% e o sul com a maior produção do Brasil de 75,9%.

Tabela 6 – Balanço de Oferta e Demanda – Arroz em casca

Discriminação	09/10	10/11	11/12*
Estoque Inicial	2.107,5	1.685,8	1.598,9
Produção	11.660,9	13.613,1	11.267,7
Importação	1.044,8	850,0	1.300,0
Suprimento	14.813,2	16.148,9	14.166,6
Consumo	12.500,0	12.500,0	12.400,0
Exportação	627,4	2.050,0	600,0
Estoque final	1.685,8	1598,9	1.166,6

Fonte: Adaptado de Companhia Nacional de Abastecimento (2012, p. 34).

*estimativas para o ano

É demonstrada através da Tabela 6, a estabilidade no consumo do arroz no Brasil e a diminuição nos estoques. Sendo que a safra de 2010/2011 obteve maior produção, menos importação dos outros países, mais exportação que os outros anos, mantendo-se o nível de estocagem do cereal. (COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO, 2012).

4.2.1 Setor agroindustrial

As agroindústrias estão concentradas principalmente na região Sul, principalmente no estado do Rio Grande do Sul. Ele agrupa aproximadamente 600 engenhos e empresas, de todos os portes, encarregadas de beneficiar, empacotar e distribuir o arroz às demais regiões do país. (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2005).

Do arroz beneficiado no estado, 12% é consumido no próprio Rio Grande do Sul, e 70% é vendido para os outros estados do país. Além de vender arroz para o consumo, isto é, beneficiado, o estado gaúcho negocia arroz em casca para outros estados brasileiros. Essa exportação chega a 20% da produção anual, isso deve-se a alta qualidade do grão. (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2005).

4.3 O MERCADO E A ORIZICULTURA EM SANTA CATARINA

Conforme Companhia Nacional de Abastecimento (2012) a produção catarinense de arroz em casca em 2011 foi de 996,4 mil toneladas com rendimento

médio de 6.625 kg/ha. Estima-se, para a safra 2011/12, uma produção de 1.043.600 toneladas, uma área plantada de 150.100 hectares e rendimento médio de 6,953 kg/ha, cálculo este feito até maio de 2012, ou seja, uma menor área plantada com maior produção, conforme Tabela 7.

Tabela 7 – Comparativo das safras 2010/11 e 2011/12 em Santa Catarina

SAFRA	2010/11	2011/12 *	Variação das safras (%)
Hectares plantados (área)	150.400	150.100	-0,2
Toneladas produzidas	996.400	1.043.600	4,7
Rendimento/Produtividade (kg/ha)	6.625	6.953	5,0

Fonte: Adaptado de Companhia Nacional de Abastecimento (2012, p. 14).

*estimativas para o ano

No sul do Estado a EPAGRI - Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina resume a safra 10/11, separando os resultados em três regiões, Araranguá, Criciúma e Tubarão.

Tabela 8 - Safra 2010/11 no Sul do Estado

REGIÃO	Área plantada (ha)			Produtividade por hectare (kg/ha)		Produção (t)	
	SAFRA 2009/10	GRÃOS 2010/11	SEMENTES 2010/11	SAFRA 2009/10	SAFRA 2010/11	SAFRA 2009/10	SAFRA 2010/11
Araranguá	48.602	48.598	2.713	7166	6289	348.261	322.635
Criciúma	20.830	20.169	751	6632	6275	138.143	131.280
Tubarão	22.558	22.503	170	6052	5523	135.527	125.229
Total / Média	91.990	91.264	3.633	6772	6103	622.931	579.143

Fonte: Plantar (2011, p. 02).

Adaptado pelo autor.

Pode-se observar que a região Sul possui uma representatividade de 58% da produção do Estado, na safra de 2010/11. Em comparação com a safra anterior, 2009/10, os dados revelam uma queda na área plantada nas três regiões, resultando em uma diminuição no rendimento de aproximadamente 44.000 toneladas. (PLANTAR, 2011).

O setor industrial responsável pelo beneficiamento da produção do arroz em Santa Catarina possui capacidade maior que a sua produção estadual, cerca de

1,35 milhões de toneladas, isto possibilita o beneficiamento do cereal vindo de outros Estados, o principal importador é o Rio Grande do Sul. (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA, 2005).

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (2005) relata que da produtividade catarinense 90% é para fabricação do arroz tipo parboilizado, e 10% é destinado ao arroz branco. Somente 30% do cereal beneficiado é consumido no Estado, sua grande maioria é exportada para os estados de São Paulo e Paraná, também para as regiões Norte e Nordeste.

4.3.1 Mercado do arroz no município de Turvo

Município localizado no extremo sul catarinense, Turvo possui uma área total de 233.941 km², e população aproximada de 12 mil habitantes. Possui o título de terceiro maior produtor de arroz de Santa Catarina, pois sua produção é centralizada nos grãos. (ASSOCIAÇÃO DOS MUNICÍPIOS DO EXTREMO SUL CATARINENSE, 2012).

A produção da safra de 2010/11 é demonstrada na Figura 15 a seguir, sendo citados os municípios que possuem abrangência da gerência regional de Araranguá pela Epagri.

Figura 15 – Produção dos municípios do Extremo Sul Catarinense - Safra 10/11

MUNICÍPIO	ÁREA PLANTADA (ha)				RENDIMENTO (kg/ha)		TOTAL (t)	
	SAFRA 2009/10	GRÃOS 2010/11	SEMENTES 2010/11	TOTAL 2010/11	SAFRA 2009/10	SAFRA 2010/11	SAFRA 2009/10	SAFRA 2010/11
TURVO	8245	8245	1765	10010	7500	6100	73.500	61.063
MELEIRO	9257	9257	190	9447	6850	6300	64.733	59.516
JACINTO MACHADO	6809	6809	372	7181	6550	6430	47.160	46.174
ARARANGUÁ	4489	4489	16	4505	6900	6650	31.050	29.958
SÃO JOÃO DO SUL	3958	3958	81	4039	6850	6100	27.400	24.636
PRAIA GRANDE	3256	3256	68	3324	6375	6850	21.038	22.766
MORRO GRANDE	3067	3067	54	3121	6750	6100	20.925	19.038
ERMO	2953	2953	116	3069	6500	6500	19.825	19.945
TIMBÉ DO SUL	1958	1958	42	2000	6700	6550	13.400	13.100
MARACAJÁ	1600	1600		1600	7500	6400	12.000	10.240
SOMBRIO	1500	1500	10	1510	6000	5700	9.000	8.607
STA ROSA DO SUL	900	900		900	5750	5100	5.175	4.590
PASSO DE TORRES	600	600		600	5000	5000	3.000	3.000
BAL. GAIVOTA	10	0	0	0	5600	0	56	0
TOTAL REGIÃO	48602	48592	2713	51305	7166	6289	348.261	322.635

Bal. Gaivota deixou de produzir; Enchentes em Meleiro, Maracajá, Araranguá e Morro Grande.

Granizo em turvo e parte de Meleiro; Chuvas excessivas nos meses de janeiro e fevereiro em toda a região

Acamamento em diversos lugares na região devido a fortes ventos

É observada a preponderância do município de Turvo comparando as outras cidades que cultivam o grão. Turvo destaca-se pelo total de área plantada e colhida, um total de 10.010 hectares de plantio de arroz para a safra 10/11, sendo que cerca de 82% correspondente ao cereal destinado ao beneficiamento e conseqüentemente ao consumo, e aproximadamente 18% reservado ao cultivo de semente de arroz. (PLANTAR, 2011).

O município também tem destaque pelo rendimento das safras de 09/10, igualando-se a Maracajá na produtividade em quilos por hectare. Houve queda brusca na safra seguinte devido ao granizo que atingiu a região, atingindo fortemente Turvo e Meleiro antes da colheita. (PLANTAR, 2011).

As safras de 09/10 e 10/11 do município de Turvo, somadas produziram 134.563 toneladas do cereal, representando 20% de toda a produção do vale do Araranguá, considerando as 14 cidades que cultivam o arroz. (PLANTAR, 2011).

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

No desenvolver deste capítulo são apresentados dados e informações colhidas com a pesquisa de campo, bem como a interpretação dos resultados obtidos. Para isso, foram utilizados como meio de coleta desses dados, questionários, obtendo-lhes sob forma de entrevistas e por meio eletrônico.

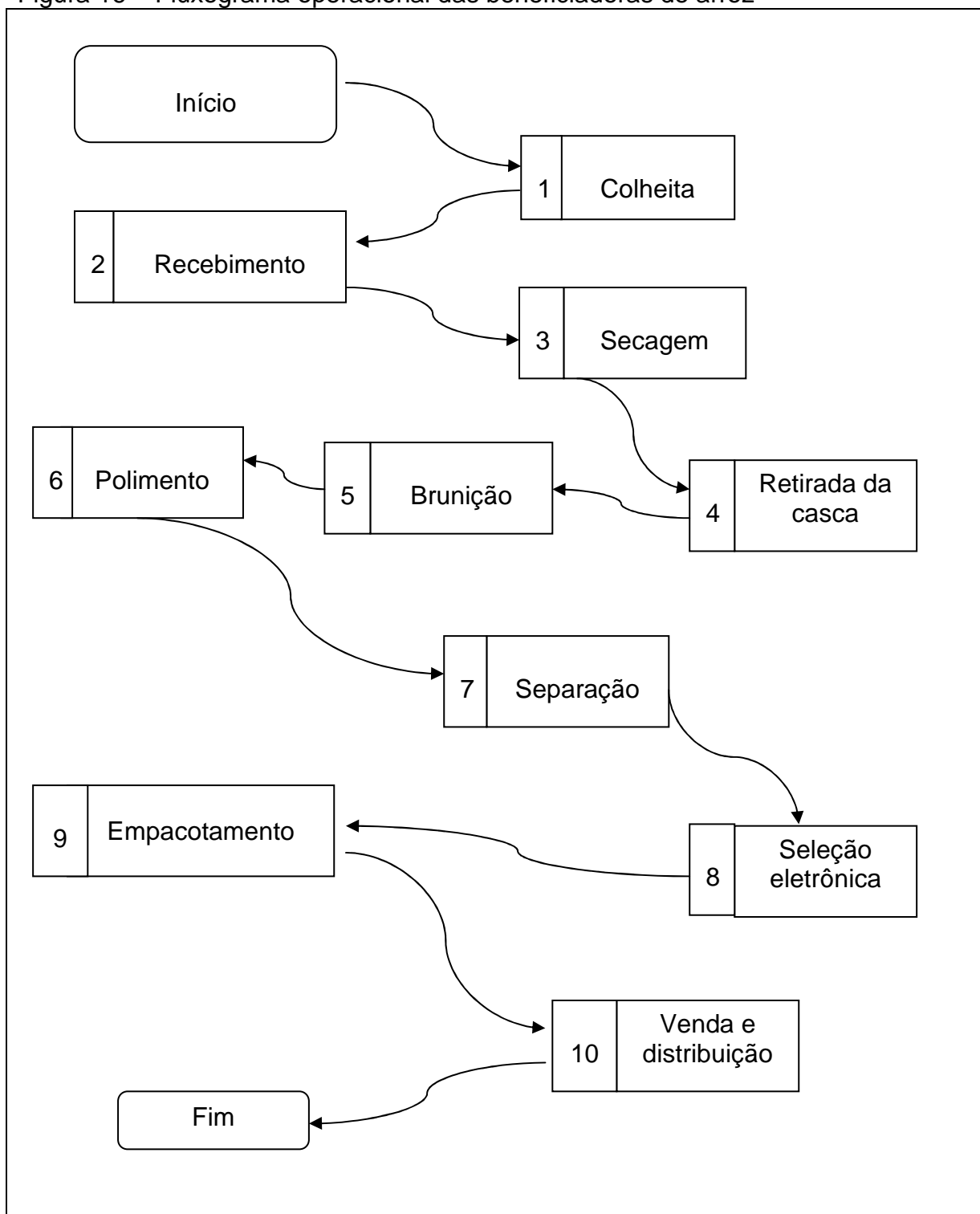
Estes questionários foram aplicados em oito beneficiadoras de arroz do município de Turvo - SC, sendo respondidos por sete delas, nas datas de 25 de Abril à 03 de Maio de 2012, tendo em vista que a orizicultura e as empresas deste setor são de grande importância para a cidade no aspecto econômico.

A apresentação dos resultados dessa pesquisa é exposta sob a forma de quadros, figuras e tabelas, alocando os dados obtidos de maneira que possam trazer informações de como é gerido o capital de giro nessas empresas.

5.1 FLUXOGRAMA OPERACIONAL

Serão expostas, neste item, informações acerca do fluxo operacional das empresas beneficiadoras de arroz. Sendo demonstrados através da Figura 16 os passos que o grão do arroz é submetido para alcançar o estágio final próprio para consumo.

Figura 16 – Fluxograma operacional das beneficiadoras de arroz



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

A Figura 16 evidencia o caminho que o arroz *in natura* cursa até ser beneficiado, e posteriormente vendido aos clientes de acordo com Almanaque do arroz (2012).

1 – A primeira etapa demonstra a colheita do arroz que acontece entre os meses de Fevereiro a Abril, podendo estender-se até Maio. O transporte é feito por meio de caminhões e a colheita do cereal por máquinas colheitadeiras, ou seja, ceifadeiras.

2 – Nos meses de colheita os produtores armazenam o arroz *in natura* nos silos das beneficiadoras. A empresa recebe o cereal, pesa, e retira as impurezas do mesmo antes do processo, removendo palhas que possam ter restado, pedaços da planta do arroz, entre outras sujeiras.

3 – Ao chegar à beneficiadora o arroz *in natura* vem da lavoura com porcentagem de umidade alta, impróprias para a armazenagem, portanto a empresa reduz esta umidade com a secagem do grão deixando preparado para o beneficiamento.

Para obtenção do arroz parboilizado, após a secagem o cereal é imerso em água, sofrendo um processo hidrotérmico, seguido de uma gelatinação, reduzindo com esse processo o número de grãos quebrados, e novamente o arroz é seco. Alguns arrozeiros realizam este procedimento em suas propriedades, antes de levá-lo às indústrias.

O arroz branco não sofre este procedimento.

4 – Nesta etapa é retirada a casca do grão.

5 – O arroz branco é obtido nesta etapa, onde o grão passa por uma lixa, para retirada do farelo, este procedimento é conhecido como brunimento.

6 – Após o brunimento, os grãos passam pelo polidor para promover o acabamento. O arroz é submetido a uma força centrífuga, provocando uma pressão entre os grãos, sugando todo o farelo.

7 e 8 – Etapa de limpeza minuciosa, de classificação do grão. Onde separa-se o arroz quebrado, defeituoso, que não descascou, do arroz pronto. Para um melhor refinamento, realiza-se este processo novamente, por meio de seleção eletrônica.

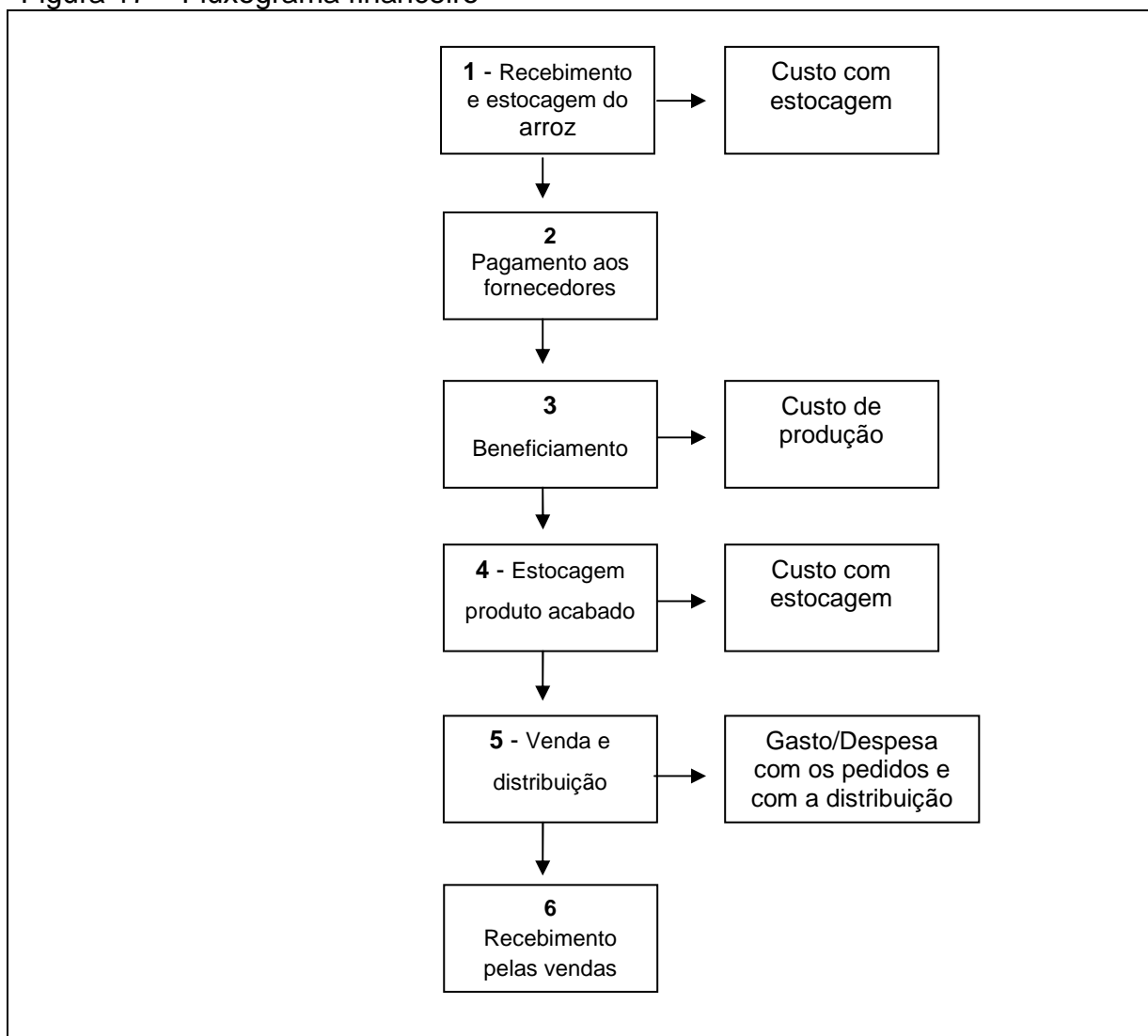
9 – O arroz é embalado mecanicamente, em embalagens de diferentes pesagens, e armazenados em fardos.

10 – Os fardos são distribuídos aos seus compradores, nas diversas regiões do País.

5.2 FLUXOGRAMA FINANCEIRO

Assim como qualquer outra empresa de diferente atividade, as beneficiadoras de arroz possuem um fluxo financeiro semelhante. O que diferencia dos outros setores é o período de tempo para completar o ciclo operacional, e principalmente os prazos de pagamento e de estocagem, como pode-se observar na Figura 17.

Figura 17 – Fluxograma financeiro



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

1 - Ao chegar às beneficiadoras o cereal sofre procedimentos de limpeza e secagem, e posteriormente é depositado em silos, este é destinado a manter o produto seco. Esta etapa incorre gastos com a preparação do arroz e de

manutenção dele nos estoques, isto é, desembolsos com o pagamento de energia elétrica, saneamento da água utilizada, entre outros custos.

2 – As empresas beneficiadoras realizam uma grande maioria dos pagamentos aos seus fornecedores após a compra. Pois, neste setor os produtores/fornecedores de arroz é que escolhem a data que querem receber, ou seja, após a entrega do cereal eles optam em receber pela quantia que quiserem a qualquer momento. Mas alguns pagamentos de compras realizadas na safra estendem-se durante o ano.

3 – O processo produtivo é realizado em aproximadamente um dia, nele integram custos com a produção, em outras palavras, a empresa financia a energia elétrica, depreciação das máquinas, perdas de produtos, embalagens, salários do pessoal da indústria entre outros gastos da produção.

4 – A estocagem de produto acabado também traz despesas de armazenagem à empresa.

5 – A venda e a distribuição do produto ao cliente acarretam custos com carregamento e frete.

6 – Nesta etapa ocorre a entrada de recursos para a empresa, mediante o pagamentos dos clientes pela venda.

5.3 CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS AVALIADAS

Nesse tópico será descrito o perfil geral das empresas beneficiadoras de arroz do município de Turvo, em Santa Catarina. Nele, serão demonstradas as características dos entrevistados, como seu cargo e sua formação, além de retratar a empresa onde os mesmos atuam, identificando o porte, sua formação societária, o tempo de atuação no mercado, além do seu faturamento no último ano.

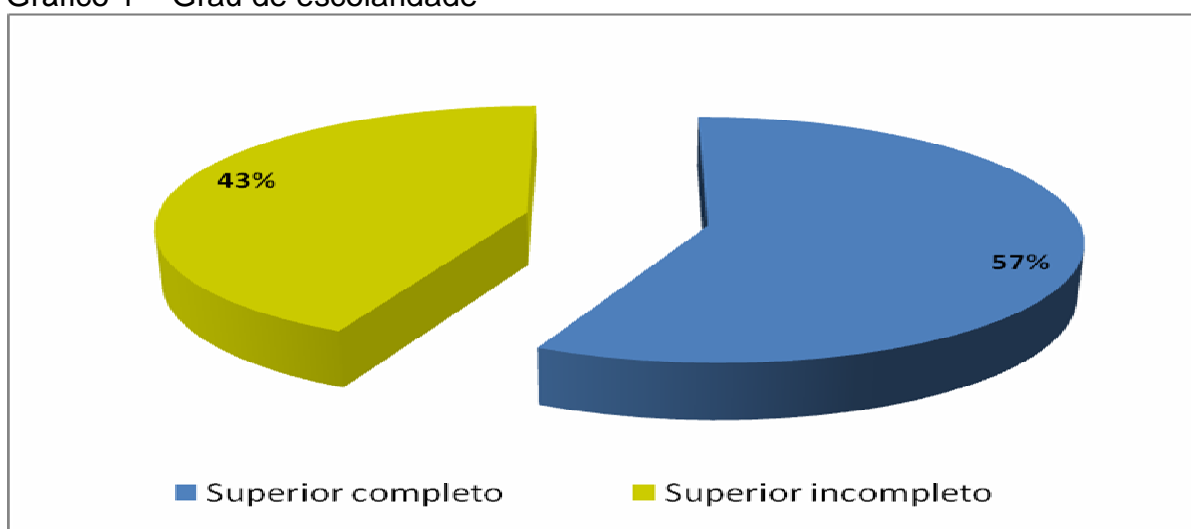
A Tabela 9 retrata-se o cargo e o nível de formação dos entrevistados.

Tabela 9 – Identificação dos entrevistados

ENTREVISTADO	CARGO	FORMAÇÃO
Empresa 1	Gerente Financeiro	Superior completo
Empresa 2	Gerente Adm/Financeiro	Superior completo
Empresa 3	Assistente Administrativo	Superior Incompleto
Empresa 4	Sócio/Gerente	Superior Incompleto
Empresa 5	Gerente Financeiro	Superior Incompleto
Empresa 6	Sócio/Gerente	Superior Completo
Empresa 7	Gerente Adm/Financeiro	Superior Completo

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Gráfico 1 – Grau de escolaridade



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Buscou-se questionar funcionários que colaboram nas áreas financeiras e administrativas. Os pesquisados das sete beneficiadoras turvenses são sócios, assistentes, e gerentes financeiros e administrativos. Quatro dos entrevistados possuem curso superior completo e três têm superior incompleto, representando 57% e 43%, respectivamente. Percebe-se pelo grau de instrução dos questionados e os cargos que eles ocupam, transmitem confiabilidade nas informações trazidas nesta pesquisa.

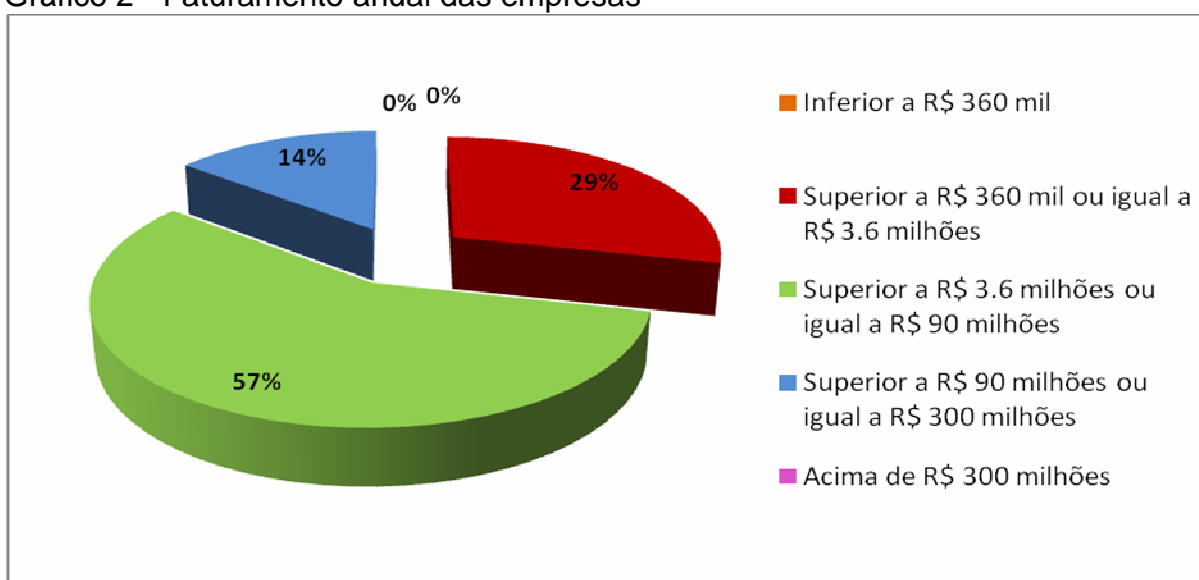
Estarão dispostos na tabela a seguir, valores referentes ao faturamento anual das empresas beneficiadoras de arroz abordadas.

Tabela 10 – Faturamento anual

EMPRESA	FATURAMENTO ANUAL
Empresa 1	Superior a R\$ 360 mil ou igual a R\$ 3.6 milhões
Empresa 2	Superior a R\$ 3.6 milhões ou igual a R\$ 90 milhões
Empresa 3	Superior a R\$ 3.6 milhões ou igual a R\$ 90 milhões
Empresa 4	Superior a R\$ 360 mil ou igual a R\$ 3.6 milhões
Empresa 5	Superior a R\$ 3.6 milhões ou igual a R\$ 90 milhões
Empresa 6	Superior a R\$ 3.6 milhões ou igual a R\$ 90 milhões
Empresa 7	Acima de R\$ 300 milhões

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Gráfico 2 - Faturamento anual das empresas



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Avalia-se por meio dessa indagação que 29% das beneficiadoras, ou seja, as **Empresas 1 e 4** possuem faturamentos entre R\$ 360 mil a R\$ 3.6 milhões, e 14%, **Empresa 7**, diz produzir receitas na faixa superior de R\$ 90 milhões ou igual a R\$ 300 milhões. A maioria, um total de 57%, afirma obter um volume de vendas superior ao valor de R\$ 3.6 milhões ou igual a R\$ 90 milhões.

Ainda relacionado com os questionamentos anteriores, na Tabela 10 identifica-se o tipo societário das empresas, o tempo de atuação no mercado de cada uma delas e o porte das mesmas, tendo como base o faturamento auferido durante o ano.

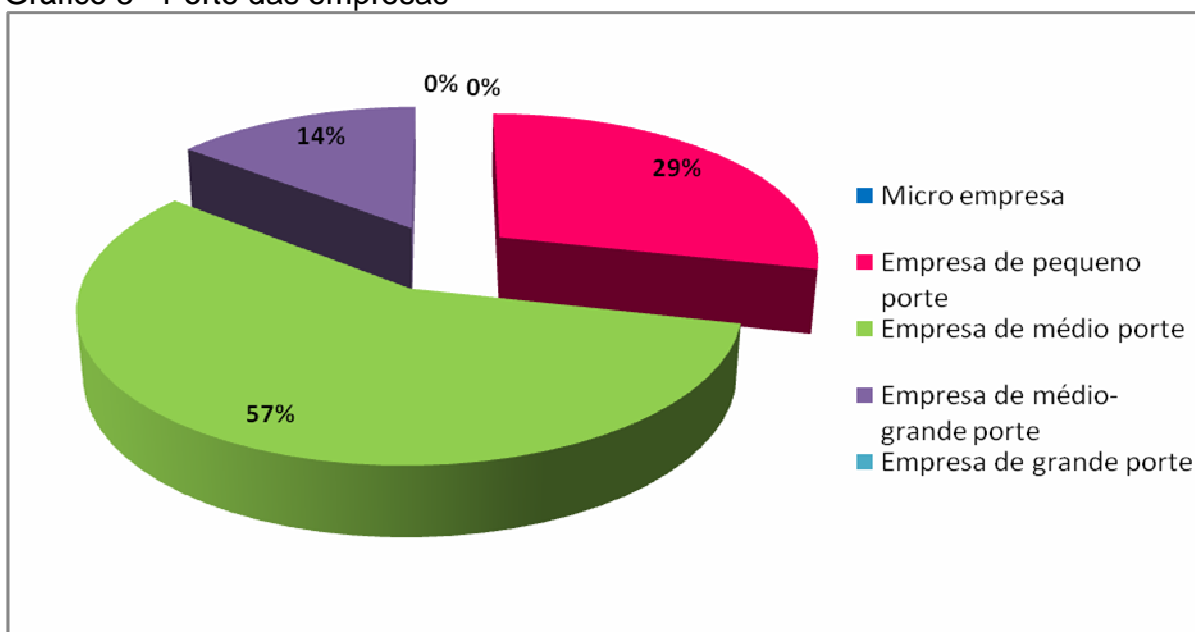
A seguir apresenta-se o número estimado de funcionários de cada empresa, o tempo de atuação no mercado e o seu tipo societário.

Tabela 11 – Características gerais das empresas

EMPRESA	TEMPO DE ATUAÇÃO	TIPO SOCIETÁRIO	NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS
Empresa 1	De 10 a 20 anos	Não respondeu	De 20 até 99
Empresa 2	Mais de 20 anos	Familiar/ Limitada	De 20 até 99
Empresa 3	Mais de 20 anos	Sociedade Limitada	De 20 até 99
Empresa 4	De 5 a 10 anos	Sociedade Limitada	Até 19
Empresa 5	Mais de 20 anos	Familiar/ Limitada	De 100 a 499
Empresa 6	De 5 a 10 anos	Familiar/ Limitada	De 20 até 99
Empresa 7	Mais de 20 anos	Cooperativa	De 100 até 499

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Gráfico 3 - Porte das empresas



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

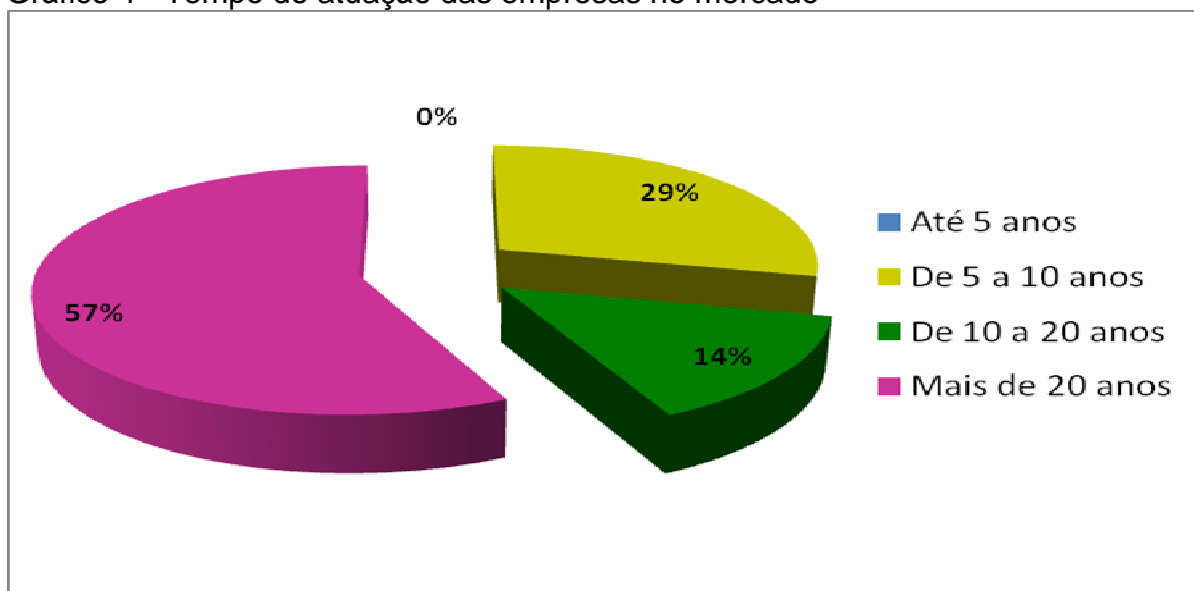
Este enquadramento do porte das empresas é seguido de acordo com critérios de classificação adotada pelo Banco Nacional do Desenvolvimento (2012) aplicáveis a todos os setores.

Sendo que conforme o Gráfico 3, as que receitas superiores a R\$ 360 mil ou igual a R\$ 3.6 milhões é considerada de pequeno porte, no caso 29% das pesquisadas se enquadram neste porte.

Das abordadas 57% são de médio porte, pois possuem faturamento anual superior a R\$ 3.6 milhões ou igual a R\$ 90 milhões. Das sete empresas questionadas 14% enquadram-se como de médio-grande porte, por auferirem receita acima de R\$ 90 milhões ou igual a R\$ 300 milhões. Observa-se que no município não existe empresa de grande porte, ou seja, com faturamento acima de R\$ 300 milhões e nem com inferior a R\$ 360 mil para caracterizar micro empresa.

Ao observar a Tabela 11 o tipo societário das empresas beneficiadoras de arroz situadas no município de Turvo, nota-se a predominância de sociedades familiares e limitadas. Cinco empresas, isto é, 75% são sociedades limitadas, dessas 60% possuem membros da família na sociedade, o que equivale a três empresas. Uma das entrevistadas, a **Empresa 7** é uma cooperativa, tendo como proprietários, os associados e elegendo seus dirigentes através de eleições em assembleias. A **Empresa 1** não respondeu os questionamento.

Gráfico 4 - Tempo de atuação das empresas no mercado



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

O tempo de atuação das beneficiadoras revela que a maioria já atua no mercado a mais de 20 anos, sendo elas as **Empresas 2, 3, 5 e 7**. Com atuação de 10 a 20 anos, 14%, o que corresponde a uma empresa, a **Empresa 1**. A que atua a menos tempo, junto com a **Empresa 6** (29%) é a **Empresa 4**, ela esclarece que

surgiu em 2004, sendo sua primeira sede localizada em Jacinto Machado, e em 2007 a empresa mudou-se para a cidade de Araranguá, onde passou a ser chamada pelo atual nome, mudando-se novamente para a cidade onde está localizada atualmente.

O porte, o tempo de atuação e o número de colaboradores não influenciam nos faturamentos, em um mercado competitivo principalmente na região onde as mesmas possuem sede.

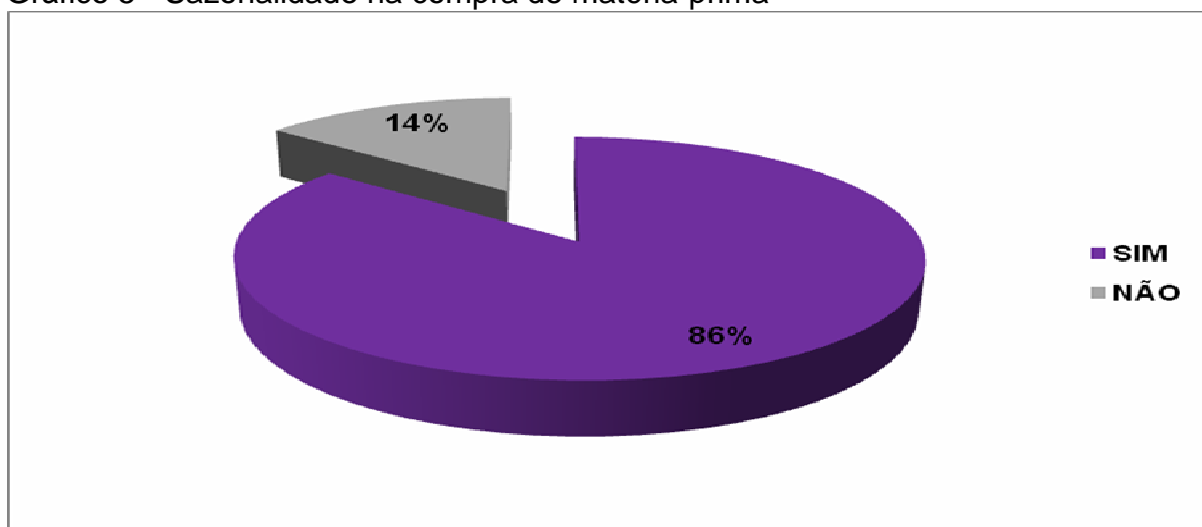
5.4 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

Nesse item serão descritos os dados colhidos com a pesquisa, demonstrando como é realizada a gestão do capital de giro nas empresas estudadas. Sendo analisadas as principais decisões para a administração dos estoques, das contas a receber e a pagar e das disponibilidades. Revelando como é realizado o controle dessas contas.

A principal matéria-prima dessas empresas é o arroz em casca, dele são originados os demais produtos, como o arroz parboilizado, branco, integral, farinha de arroz, entre outros. Por esse motivo, a base para esta pesquisa é firmada somente no arroz, sendo os questionamentos feitos sobre esse cereal.

Questionou-se aos entrevistados quanto a sazonalidade na compra de matéria-prima, referindo-se exclusivamente do arroz em casca.

Gráfico 5 - Sazonalidade na compra de matéria-prima



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Conforme representado no Gráfico 5, identificou-se que uma beneficiadoras apenas, não sente alterações quanto ao fornecimento de matéria-prima, a **Empresa 6** relata ter oferta o ano inteiro (14%), sendo na safra, de arroz do estado catarinense e no restante do ano, ou seja, depois do término da safra, dos outros estados.

Houve seis beneficiadoras, ou seja, 86% da totalidade de empresas pesquisadas, que responderam ter sazonalidade nas compras de arroz em casca. Os entrevistados mencionam uma elevação nas ofertas na safra e queda nos meses de pós safra na região.

As **Empresas 4 e 7** citam ter sazonalidade na compra do arroz de maneira parcial, pois, a safra na região é sazonal, elevando a oferta nos meses de Fevereiro a Maio, mas há disponibilidade do cereal o ano inteiro nos outros estados vizinhos.

A **Empresa 3** relata ainda, que o cereal possui sazonalidade entre os meses de Outubro a Dezembro, pois é um período de necessidade mais elevada da empresa, levando-a a comprar de outros estados. A **Empresa 5** explica que o maior volume de aquisição concentra-se nos meses de safra, porém ela adquire o cereal o

restante do ano em quantidades menores de pessoas que estocam o arroz na própria propriedade e de outros estados.

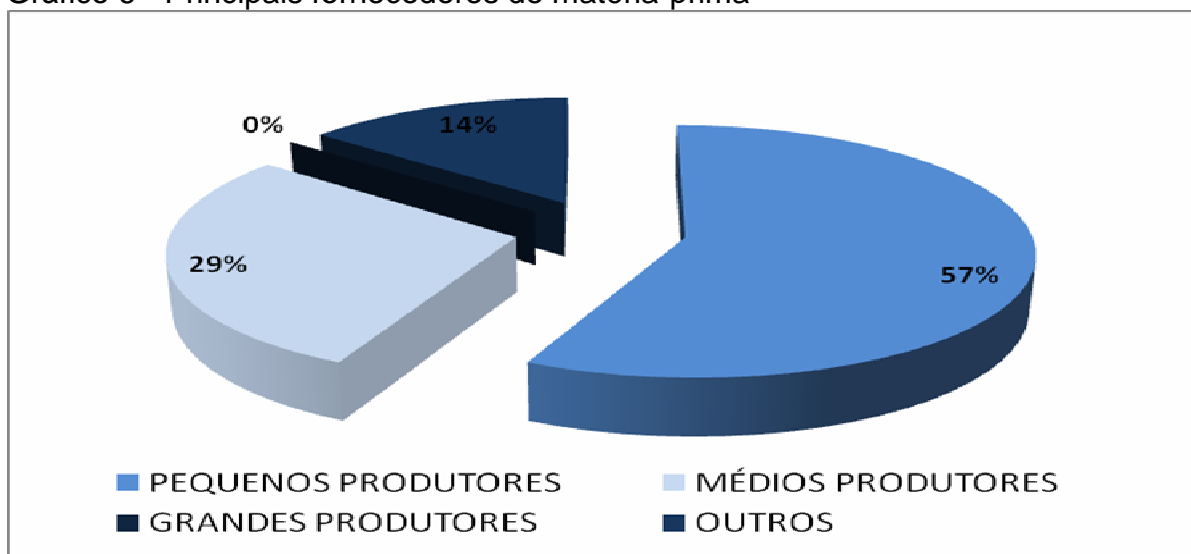
No questionamento exposto a, seguir buscou-se demonstrar quem são os principais fornecedores de matéria-prima para as empresas beneficiadoras de arroz no município de Turvo.

Tabela 12 – Principais fornecedores de arroz em casca

Fornecedores	Frequência Absoluta	Porcentagem
Pequenos produtores	4	57%
Médios produtores	2	29%
Grandes produtores	0	0%
Outros	1	14%
Total	7	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Gráfico 6 - Principais fornecedores de matéria-prima



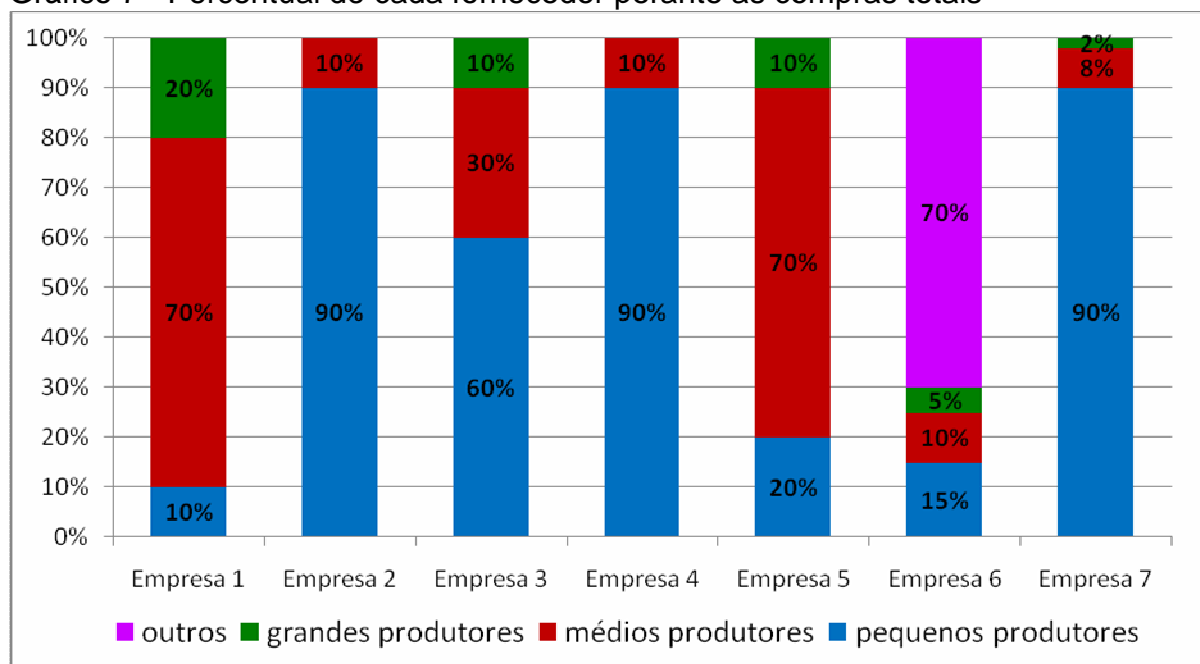
Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

A partir da análise da Tabela 12, verificou-se como principal fornecedor de matéria-prima, os pequenos produtores, ou seja, 57% das respostas. Os médios produtores são os principais depositantes de arroz em duas empresas beneficiadoras, representando 29%, a definição do porte dos produtores ficou a critério das empresas abordadas.

A **Empresa 6** afirma comprar em maior quantidade de corretores, isto é, de intermediários, eles conhecem o perfil e a necessidade da empresa, negociando diretamente com os produtores, em favor da indústria.

Visando completar a questão anterior, questionou-se qual o percentual de cada fornecedor das compras totais.

Gráfico 7 - Percentual de cada fornecedor perante as compras totais



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Pode-se observar através do Gráfico 7 que os pequenos produtores são a maioria no fornecimento de arroz em casca de três empresas, representando 90% das compras totais das mesmas, sendo que as **Empresas 2 e 4** possuem apenas fornecedores com características de pequenos e médios produtores e a **Empresa 7** afirma comprar também de grandes e médios produtores, representando 2% e 8% das aquisições totais.

As **Empresas 1 e 5** responderam que 70% do fornecimento de arroz é realizado por médios produtores. A **Empresa 6** também realiza compras de todos os tipos de fornecedores, mas em menores quantidades em comparação as aquisições dos corretores, representando essas 70% das compras totais.

Quando indagados sobre a compra de arroz em casca de outros estados, os pesquisados responderam na sua totalidade, que realizam aquisições principalmente do estado do Rio Grande do Sul.

Nas suas explicações dos motivos, foram citados a oferta do produto após a colheita pelo estado vizinho, maior produtor de arroz do país, o preço atrativo e a insuficiência de matéria-prima na região e no estado de Santa Catarina.

Tabela 13 – Motivos para a compra de arroz de outro estado

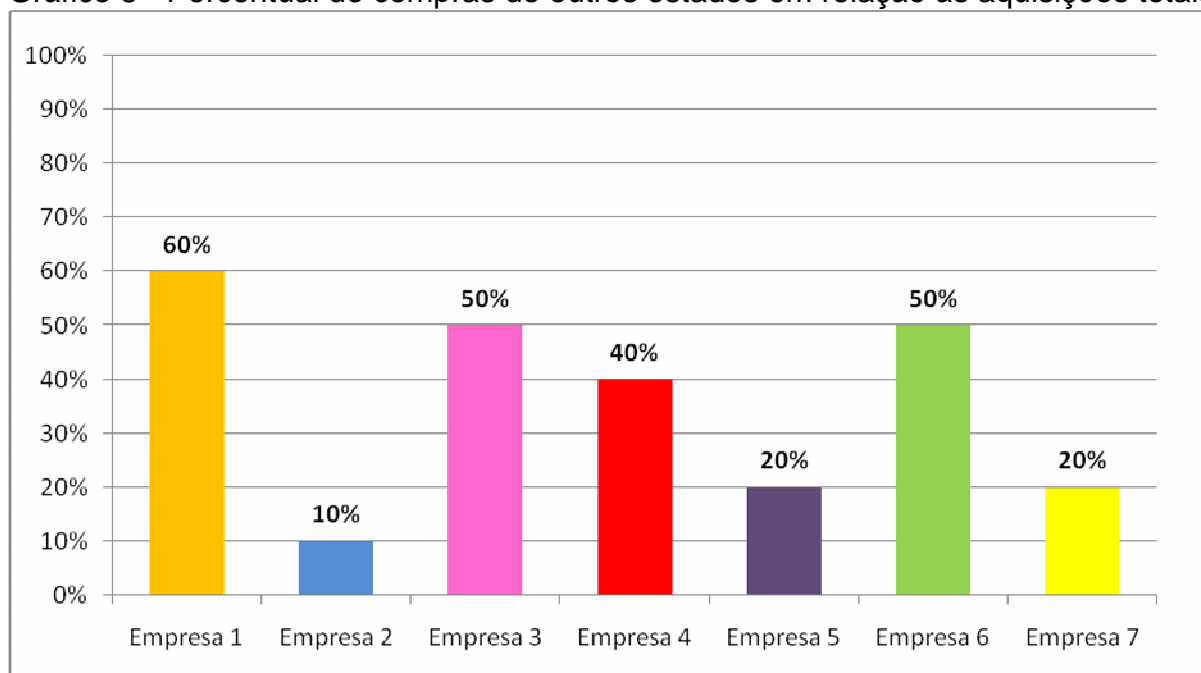
Faculdade	Porcentagem %
Insuficiência de matéria-prima x necessidade de produção	55,6%
Maior estado produtor, abundância de matéria-prima	22,2%
Oferta do produto após a colheita	11,1%
Preço, pós safra mais atrativo	11,1%
Total	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Cinco das beneficiadoras responderam adquirir o arroz pelo falta de produto no mercado catarinense, representando 55,6% das respostas, sendo quatro delas por esse único motivo. Duas empresas afirmaram comprar do Rio Grande do Sul pela abundância de matéria-prima, permitindo-as escolher o melhor produto. A **Empresa 5** reconhece que além da maior produção, após a safra aumenta a oferta e importando têm o benefício ganhado com a compra por um menor preço após a safra.

Por meio da correlação com a questão anterior, diagnosticou-se que todas as empresas compram matéria-prima de outros estados para beneficiar e perguntou-se qual percentual dessas importações em relação às compras totais.

Gráfico 8 - Percentual de compras de outros estados em relação às aquisições totais

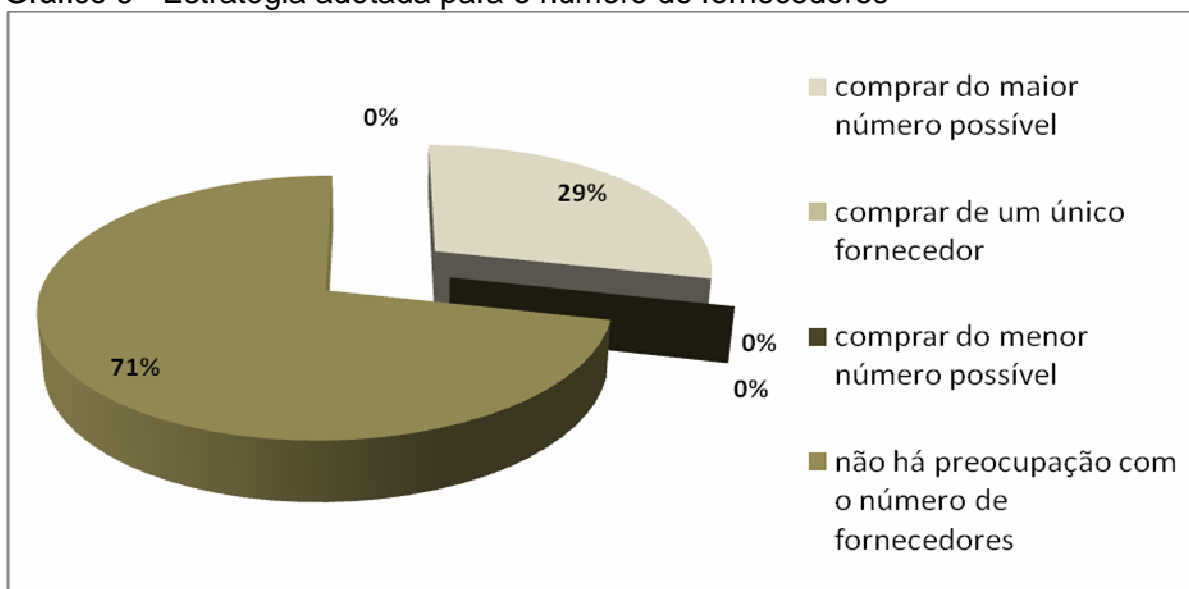


Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

As **Empresas 1, 3, 4 e 6** são as que mais compram matéria-prima de outros estados, sendo 60%, 50%, 40% e 50%, respectivamente. Elas afirmam que há uma grande necessidade de produção, ou seja, demanda, e o arroz da região, ou do estado catarinense não é suficiente após a safra.

Na questão seguinte, buscou-se identificar qual a estratégia adotada pela empresa com relação ao número de fornecedores.

Gráfico 9 - Estratégia adotada para o número de fornecedores



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Conforme os dados fornecidos pelas empresas, 71% delas não preocupam-se com o número de fornecedores, representando cinco empresas, e 29% não importam-se, ou seja, duas das entrevistadas.

A **Empresa 1** explica que ela faz negócio conforme a oferta, não preocupando-se com o volume de fornecedores. A **Empresa 2** não escolhe o número, pois o objetivo dela é captar a maior quantidade possível de matéria-prima para armazenagem, para não ter ociosidade nos silos.

A **Empresa 4** e a **7** preocupam-se apenas com a qualidade e o preço, independente da quantidade de fornecedores. A **Empresa 7** por ser cooperativa recebe exclusivamente dos associados a matéria-prima.

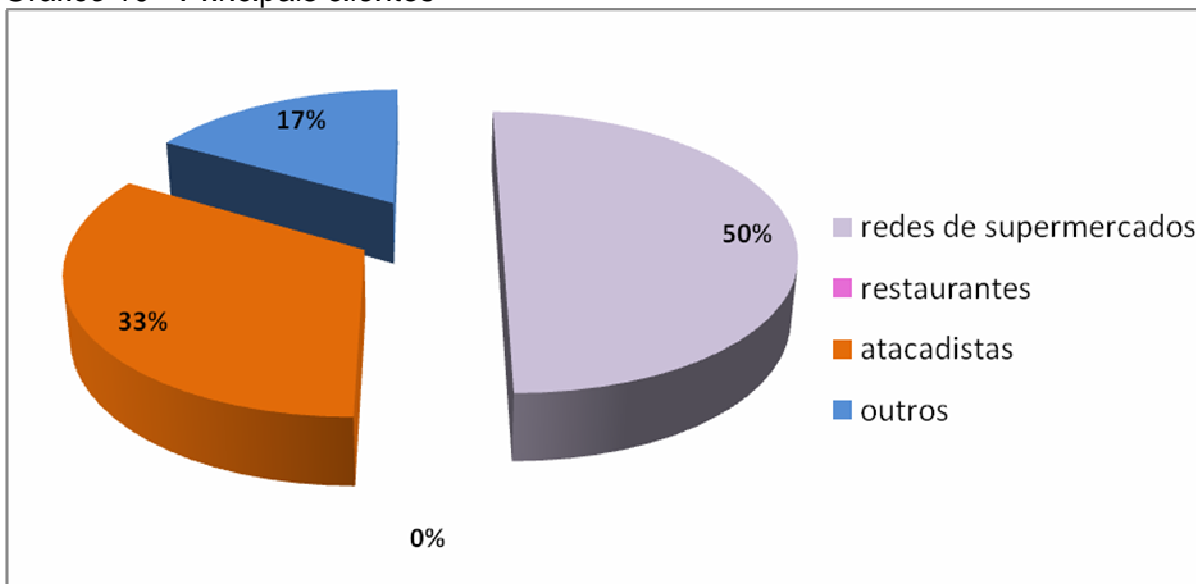
A **Empresa 6** não possui contato direto com os produtores, pois compra grande parte da matéria-prima diretamente de corretores que representam a empresa. As **Empresas 3** e **5** relataram comprar sempre do maior número de fornecedores.

A **Empresa 3** complementa que adquirindo do maior número possível e de pequenos produtores, a beneficiadora tem garantia do abastecimento de arroz, e por que os grandes produtores produzem muito, consequentemente fornecem mais

à empresa, e no momento do pagamento, a maioria deles querem receber à vista, ocasionando a saída de muitos recursos em pouco tempo.

Foram indagados aos entrevistados, quais os principais clientes das beneficiadoras de arroz do município de Turvo. Abaixo demonstra-se as informações colhidas.

Gráfico 10 - Principais clientes



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Têm-se como decorrência do levantamento de dados, bem como demonstrado no Gráfico 10 os principais compradores das beneficiadoras, sendo 50% das respostas as redes de supermercados, 33% das empresas vendem para atacadistas, e com 17% os minimercados e os supermercados, foram citados como outros clientes.

Tabela 14 – Percentual de cada cliente das compras

ENTREVISTADO	REDES DE SUPERMERCADOS	RESTAURANTES	ATACADISTAS	OUTROS
Empresa 1	60%	-	40%	-
Empresa 2	-	-	100%	-
Empresa 3	30%	5%	10%	55%
Empresa 4	60%	2%	8%	30%
Empresa 5	-	-	20%	80%
Empresa 6	15%	5%	45%	35%
Empresa 7	30%	2%	60%	8%

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Relacionando com o questionamento anterior, perguntou-se qual o percentual que cada cliente representa das vendas. A **Empresa 1** negocia para redes de supermercados e atacadistas, num total de 60% e 40%. A **Empresa 2** vende sua produção toda para o atacado.

A **Empresa 3** destina mais da metade de produção para os outros compradores, 30% para as grandes redes de supermercados, 10% para o atacado e 5% para restaurantes. A venda da **Empresa 4** é distribuída para as redes de supermercados, atacadistas, restaurantes e outros clientes na proporção de 60%, 8%, 2% e 30%, respectivamente.

Outros clientes e as redes atacadistas são a opção de venda da **Empresa 5** no total de 80% e 20%. Os negócios da **Empresa 6** são feitos na proporção de 45%, 15%, 5% e 35%, para atacado, redes de supermercados, para restaurantes e outros estabelecimentos, respectivamente. A **Empresa 7** possui 60% dos clientes totais, no atacado, 30% são redes de supermercados, 8% são de outros compradores e 2% de restaurantes.

Quando perguntados sobre a principal região atuante da empresa, obteve-se as seguintes informações conforme Figura 18, 50% das vendas são para o nordeste, 38% para o norte do Brasil, e para o sul são destinados 12% dos produtos. As regiões sudeste e centro-oeste compram menores quantidades de produtos das empresas abordadas.

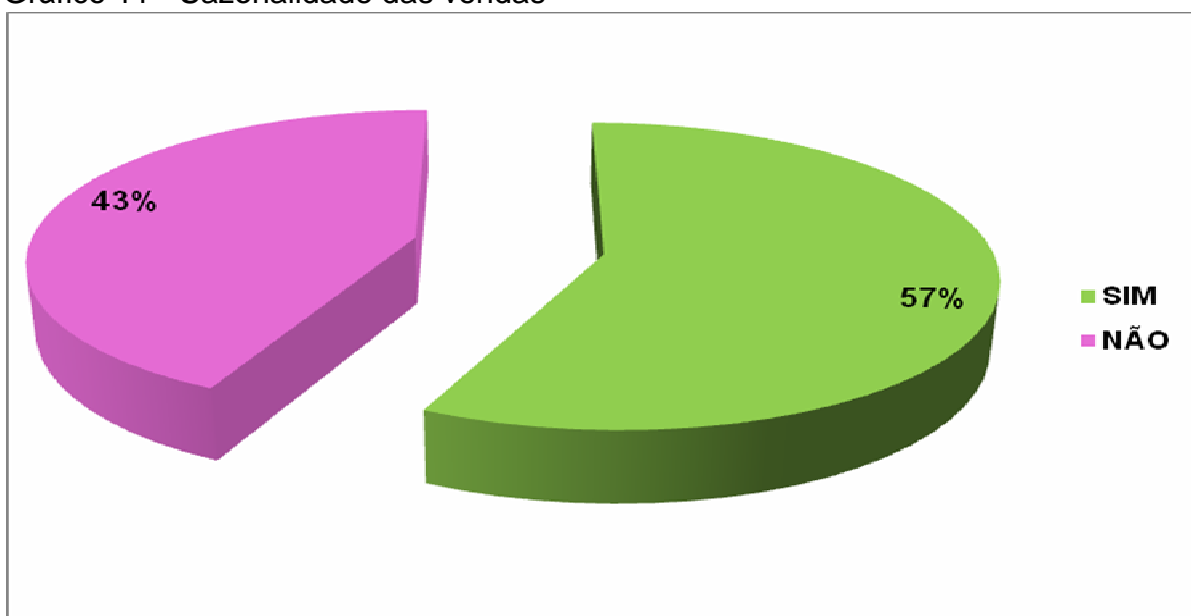
Figura 18 - Principal região que as empresas beneficiadoras atuam



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

A **Empresa 1** afirma vender metade de sua produção para o nordeste e o restante, 50% para o norte brasileiro, portanto as porcentagens estão adequadas ao número de respostas. A **Empresa 3** afirma negociar 80% do total do arroz para o nordeste, mas é atuante nas regiões sul e sudeste, em pequenas proporções.

Gráfico 11 - Sazonalidade das vendas



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

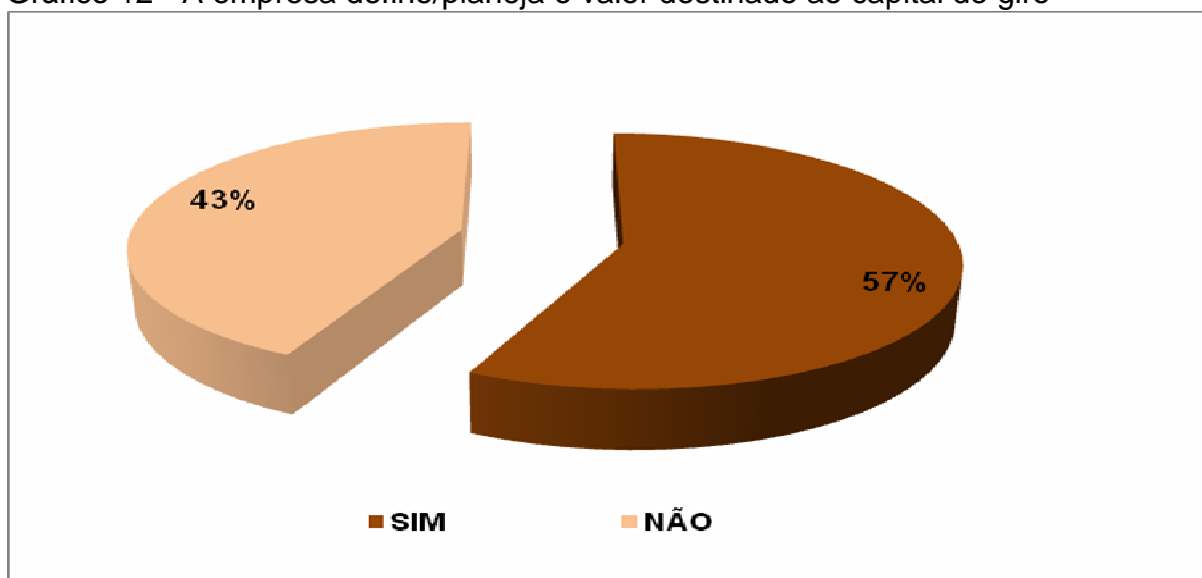
Cerca de 57% das entrevistadas afirmaram que nas suas vendas ocorrem sazonalidade, e 43% relatam a estabilidade dos negócios.

As empresas que afirmaram ter períodos sazonais nas vendas, comentaram os motivos dos mesmos, algumas relatam que nos meses de férias e festas, ou seja, Dezembro, Janeiro e Fevereiro, períodos pré safra, diminuem os pedidos.

A **Empresa 2** descreve que no período que antecede a nova safra, ela segura as vendas, pois os estoques estão baixos. Ela expõe ainda, que dependendo do cenário internacional, é fechado contratos para exportação, porém não é seu foco. A **Empresa 3** diz sofrer com sazonalidade no período de festa junina, pois seus principais clientes localizam-se no nordeste, e nesses meses diminuem o consumo. E as **Empresas 4, 5 e 7** dizem não sofrerem com sazonalidades em suas vendas, mantendo-se na maioria dos meses estáveis.

A questão a seguir visa analisar se a empresa busca definir ou planejar um valor destinado ao capital de giro.

Gráfico 12 - A empresa define/planeja o valor destinado ao capital de giro



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Três dos entrevistados que responderam negativamente a questão, 43%, alegam o desconhecimento do valor exato, mas os mesmos utilizam-se do demonstrativo do fluxo de caixa para conhecer as entradas e saídas de recursos da empresa, podendo assim visualizar o volume usado para financiar o ciclo operacional.

Entre as empresas que responderam negativamente a questão, está a **Empresa 5**, ela afirma planejar informalmente deste 2006, através de avaliações feitas todos os anos na entressafra, normalmente no mês de Agosto de cada ano. Nesta avaliação defini-se a necessidade de capital de giro para a próxima safra. O pesquisado relata que a beneficiadora é capitalizada, organizando seu fluxo de caixa para evitar a busca e a dependência de recursos de terceiros.

Quatro das empresas elaboram um planejamento, definindo o capital de giro necessário para suas operações, essas representam 57% do total dos respondentes.

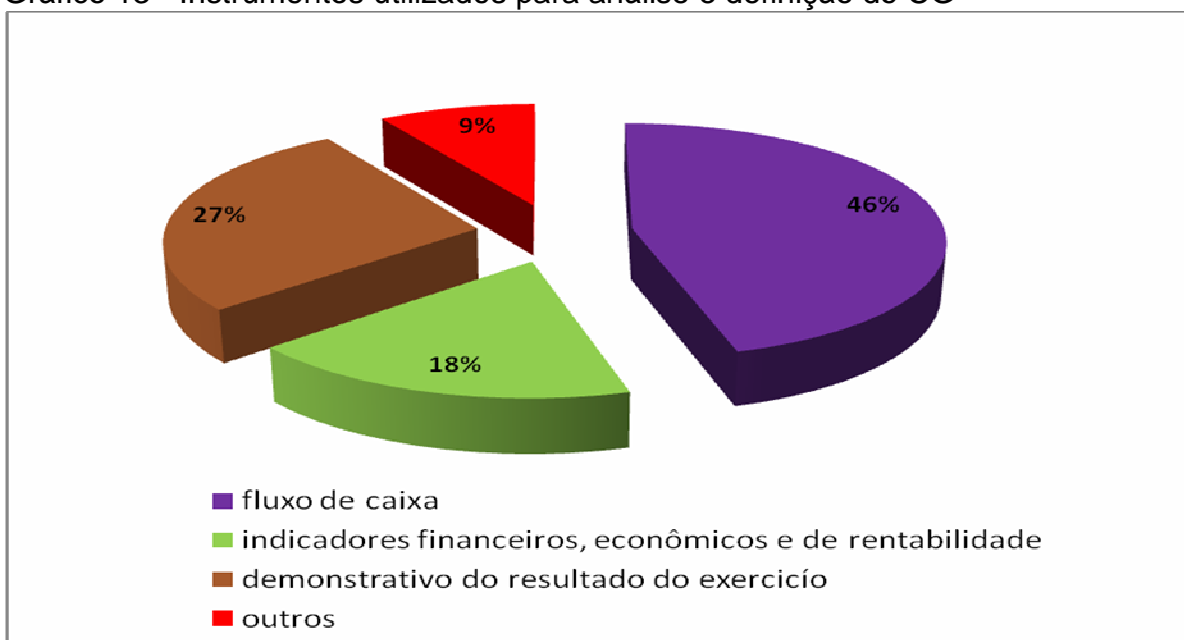
A **Empresa 2** busca a definição nos históricos da empresa, na tendência e clima do mercado, também utilizando-se de instrumentos para auxílio, como o fluxo de caixa e os indicadores financeiros, econômicos e de rentabilidade.

A **Empresa 3** relata definir o capital destinado as operações informalmente, fixando um valor baseado no faturamento anterior e nas movimentações do caixa.

A **Empresa 4** salientou que planeja e determina o valor do recurso em função de estimativas futuras. O entrevistado comentou que quanto mais recurso é destinado ao capital de giro, mais fácil a compra, pois assim a empresa capitaliza e tem maior poder de barganha.

Uma beneficiadora respondeu que define o valor destinado ao capital de giro de maneira informal. A **Empresa 6** conhece a média necessária, obtendo informações via sistema integrado, porém nem sempre a empresa acerta o valor, como comenta o entrevistado. Eles procuram analisar as contas a receber e a pagar, em outras palavras, eles avaliam o quanto vai entrar e sair no período.

Gráfico 13 - Instrumentos utilizados para análise e definição do CG



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

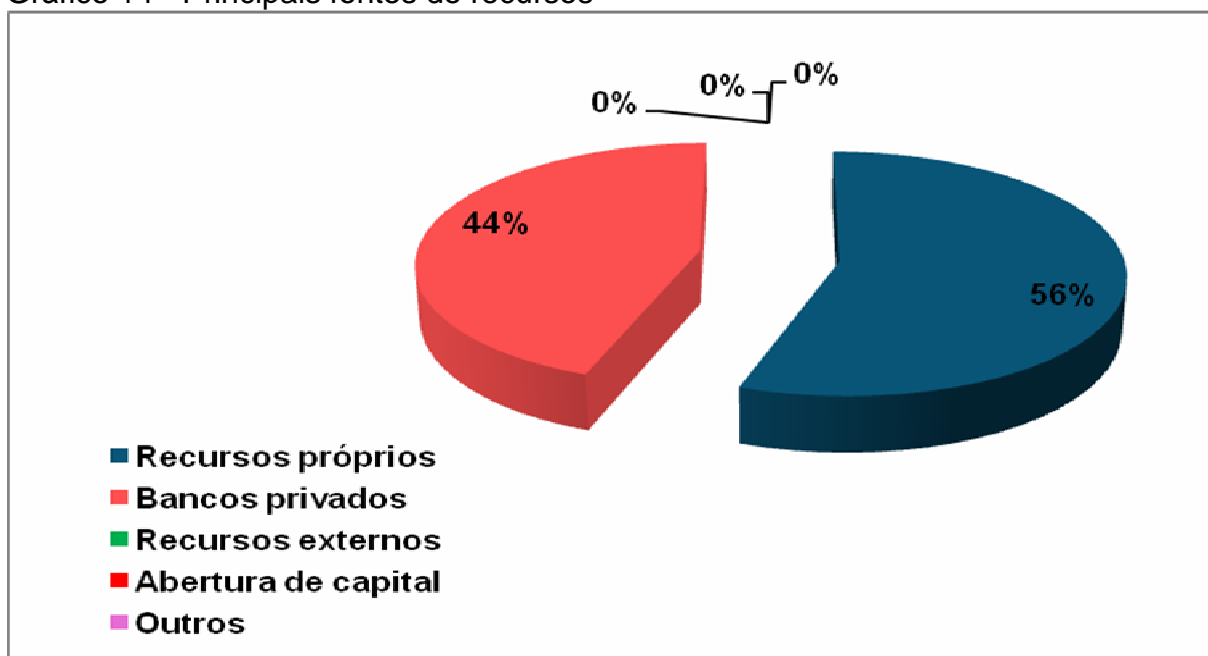
Cerca de 46% das abordadas responderam analisar o capital de giro pelo demonstrativo do fluxo de caixa, correspondendo ao total de cinco empresas. A **Empresa 2** também apontou a utilização dos indicadores na sua empresa e a **Empresa 3** diz usar em conjunto com o fluxo, o demonstrativo do resultado do exercício para o conhecimento do valor a destinar.

O entrevistado da **Empresa 3** alegou não utilizar nenhuma ferramenta para descobrir o valor do capital de giro necessário para a sua empresa, pois o mesmo esclareceu que sua beneficiadora terceiriza a contabilidade, obtendo assim resultados distantes da realidade.

Uma empresa respondeu utilizar outro instrumento para analisar e definir o capital de giro, o demonstrativo das sobras do exercício.

A fim de fomentar os dados da pesquisa, foram questionadas as empresas onde elas buscam os recursos para serem utilizados como capital de giro.

Gráfico 14 - Principais fontes de recursos

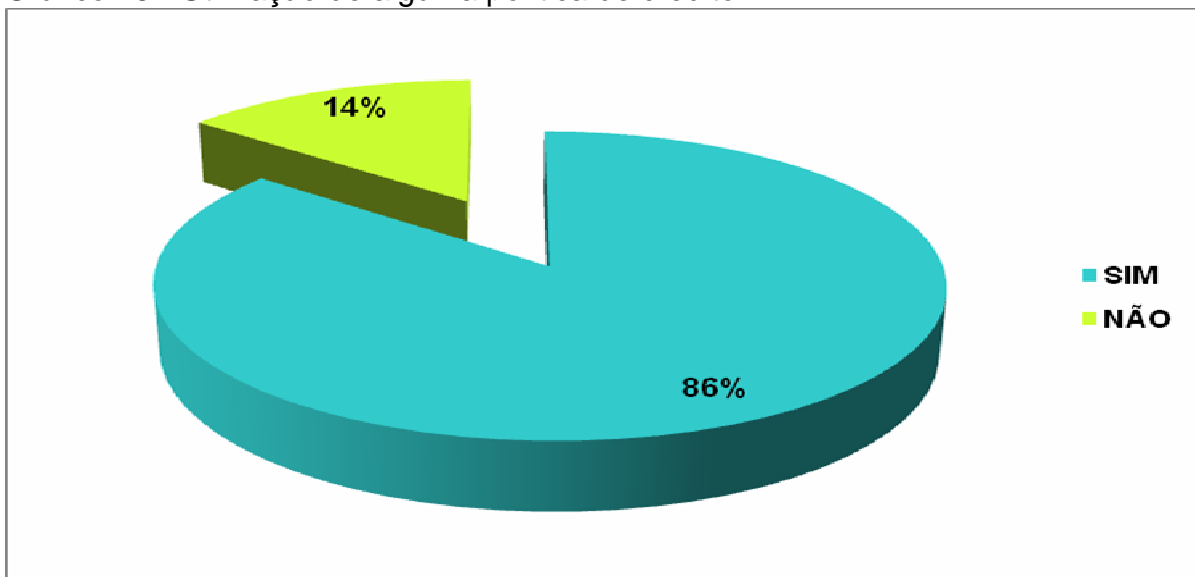


Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Segundo as empresas abordadas a principal fonte de capital de giro são os recursos próprios, com 56% das respostas, seguido pelos bancos privados 44%. Sendo que as **Empresas 2 e 3** relatam que capturam o dinheiro das duas fontes igualmente.

Tem-se como foco neste momento da pesquisa, identificar se as empresas utilizam-se de alguma política de crédito.

Gráfico 15 - Utilização de alguma política de crédito

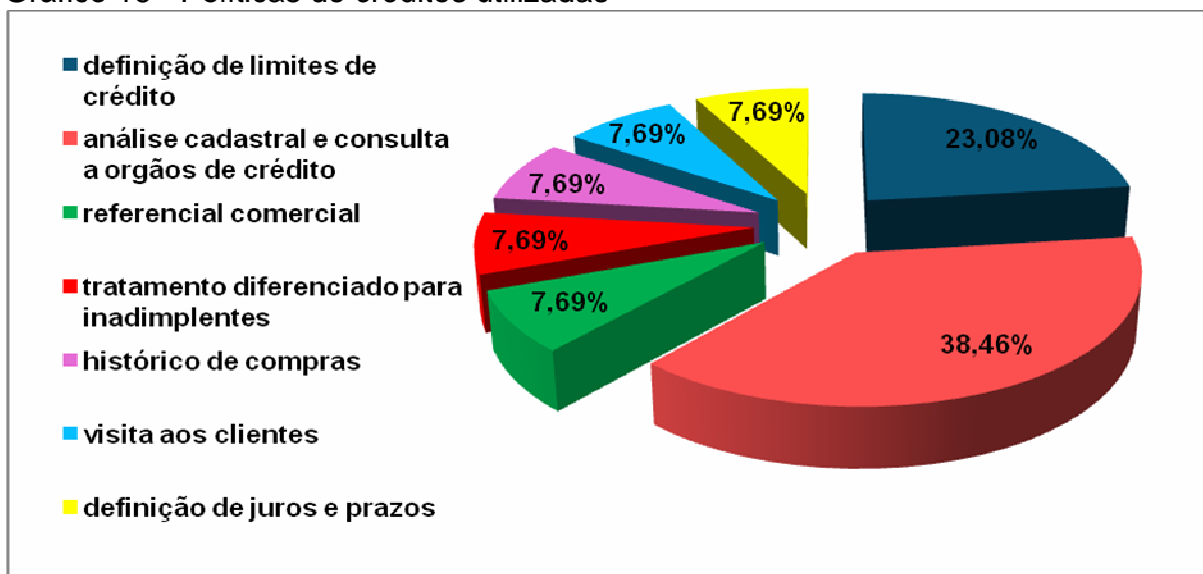


Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Destaca-se a partir do exposto que apenas uma empresa, que corresponde a 14% das entrevistadas diz não empregar nenhuma política de crédito. As outras seis beneficiadoras confirmam a utilização de algum método para controle dos créditos.

Quanto a definição das políticas, é demonstrada no Gráfico 16.

Gráfico 16 - Políticas de créditos utilizadas



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

As empresas que afirmaram usar políticas para controlar o crédito, elencaram quais elas mais utilizam. Conforme é visualizado no Gráfico 16, as beneficiadoras analisam o cadastro em órgãos de crédito, como o Serasa e SPC, antes de efetuar a venda para novos clientes.

A definição de limites para a concessão da venda é feita por três das empresas, representando 23,08% das respostas e as outras políticas, de juros e prazos, de busca de referencial, tratamento dos maus pagadores, visita aos clientes e análise do histórico, somadas corresponderam a 38,45%.

Algumas empresas além de consultar nos órgãos de crédito, buscam informações com outros fornecedores, com bancos, aproxima-se do cliente para obter maior contato, com visitas e telefonemas.

A **Empresa 6** antes de confirmar a venda para um novo cliente, ela procura referência no comércio, conforme o volume pedido. A mesma não trabalha com limite mínimo de produtos, mas define o máximo que pode ser negociado depois de analisar o cadastro e o patrimônio do comprador, garantindo assim que o mesmo pode arcar com o compromisso.

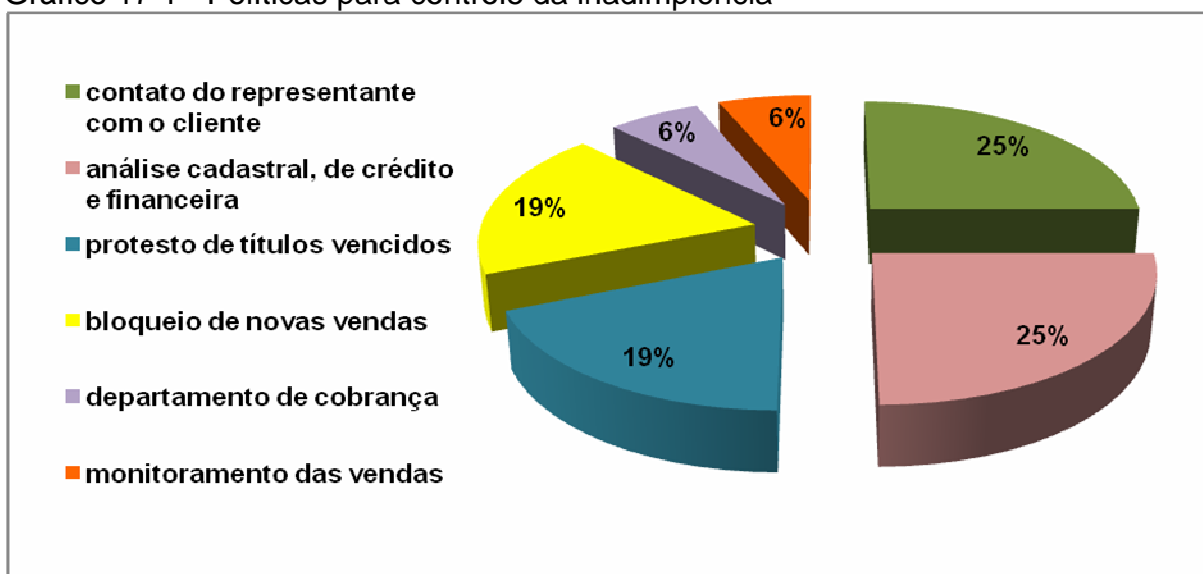
O questionamento exposto a seguir relatará o tratamento aos clientes inadimplentes aplicado pelas empresas beneficiadoras abordadas.

Tabela 15 – Políticas para controle da inadimplência

Política de crédito	Porcentagem %
Contato do representante com o cliente	25
Análise cadastral, de crédito e financeira	25
Protesto de títulos vencidos	19
Bloqueio de novas vendas	19
Departamento de cobrança	6
Monitoramento da inadimplência	6
Total	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Gráfico 17 1 - Políticas para controle da inadimplência



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

As respostas que mais destacaram-se sobre as políticas de crédito aplicadas aos maus pagadores, representando 25% do total de respostas, foi o contato do representante da empresa com os clientes, por meio de visitas e telefonemas. A **Empresa 3** explica que os próprios vendedores muitas vezes cobram a conta em atraso.

Quatro das sete empresas descreveram que antes da concessão da venda é efetuada uma análise do cliente, esta política apareceu em 25% das respostas obtidas com a pesquisa.

A **Empresa 5** relata controlar os maus pagadores de duas formas, a primeira de maneira preventiva, no qual é realizada a análise e as pesquisas junto aos órgãos de crédito para efetuar a venda. E a segunda de forma corretiva, quando se reconhece a falta do pagamento, sendo então protestados os títulos, enviando-os a cartório no quinto dia útil após o vencimento.

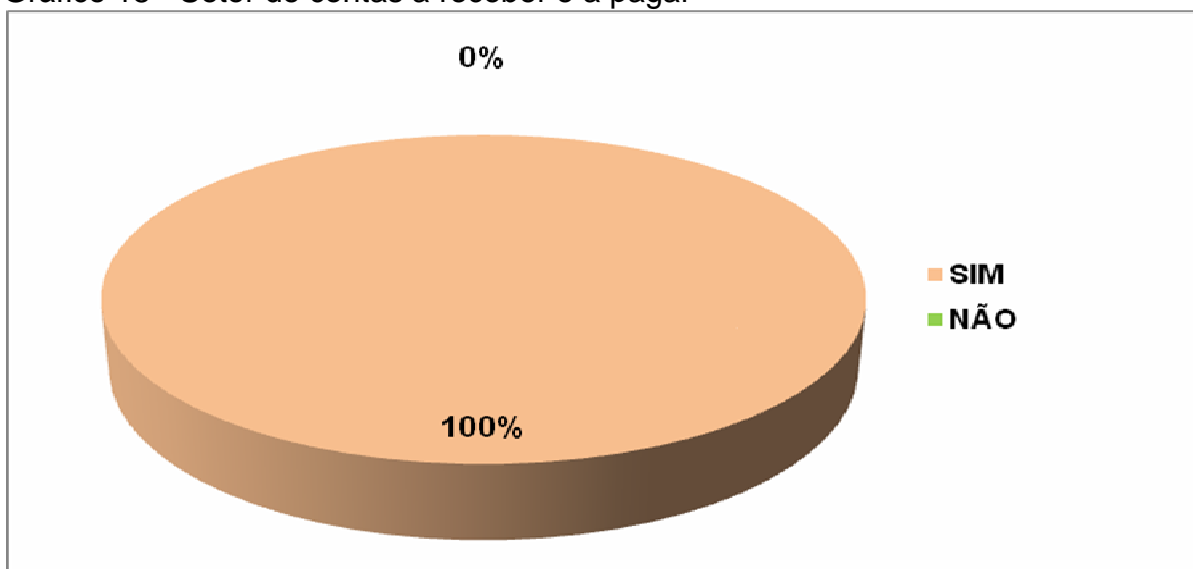
A opção de protesto de títulos foi citada 19% das vezes, portanto os boletos bancários são uma das formas de controle da inadimplência, pois como explica o entrevistado da **Empresa 2**, desta maneira o cliente tem liberdade de efetuar o pagamento no banco de sua preferência até o vencimento, além de facilitar a empresa vendedora protestar o título judicialmente em caso do não pagamento.

A **Empresa 6** utiliza um sistema que bloqueia automaticamente o cliente em atraso com a empresa, não permitindo o mesmo fazer uma nova compra. Esta política foi lembrada por duas empresas, correspondendo a 19% das respostas totais.

O pesquisado da **Empresa 7** explica que a administração da beneficiadora onde trabalha, procura monitorar o índice de maus pagadores com o intuito de avaliar a gestão de crédito. Pois, o mesmo comenta que a inadimplência é uma consequência dos negócios realizados com os compradores e, portanto se as vendas forem bem feitas, e analisadas minuciosamente a empresa tem um menor indicador de inadimplência.

Com vista em complementar a questão anterior, foi questionado se as empresas possuíam setores responsáveis em controlar as contas a receber e a pagar.

Gráfico 18 - Setor de contas a receber e a pagar

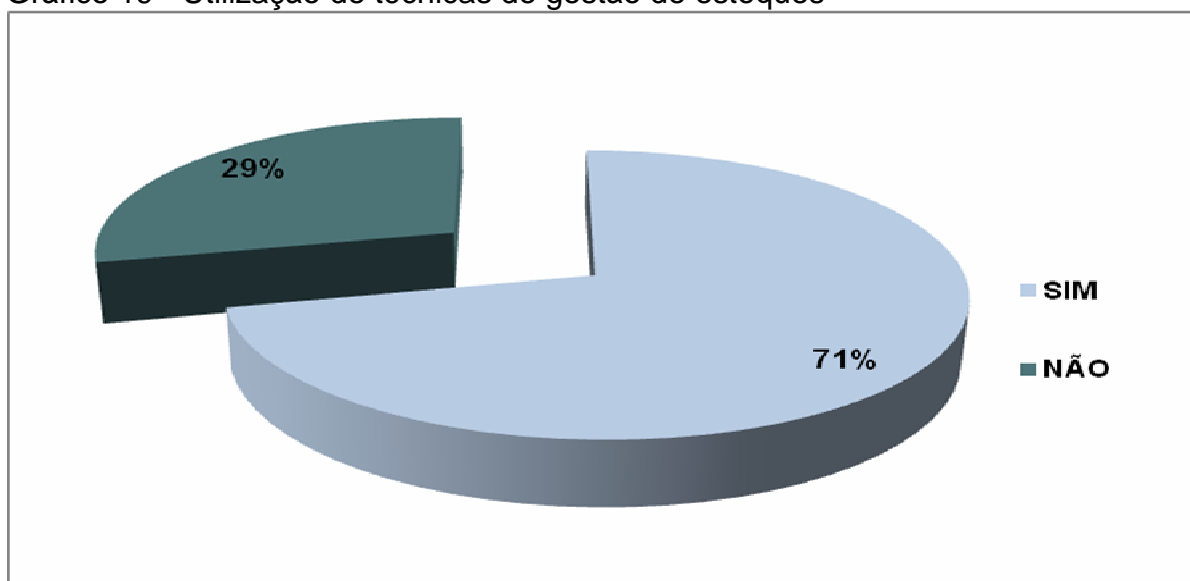


Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Foram obtidos 100% das respostas positivas, demonstrando que todas as beneficiadoras de arroz possuem setor de controle dos valores a receber e a pagar, algumas possuem departamentos separados, outras um funcionário é responsável pelas duas funções.

Tem-se como foco neste momento da pesquisa, saber se as empresas utilizam técnicas de administração de estoque, obtendo 71% das respostas afirmativas e 29% negativas, portanto cinco empresas possuem formalmente alguma técnica e duas não.

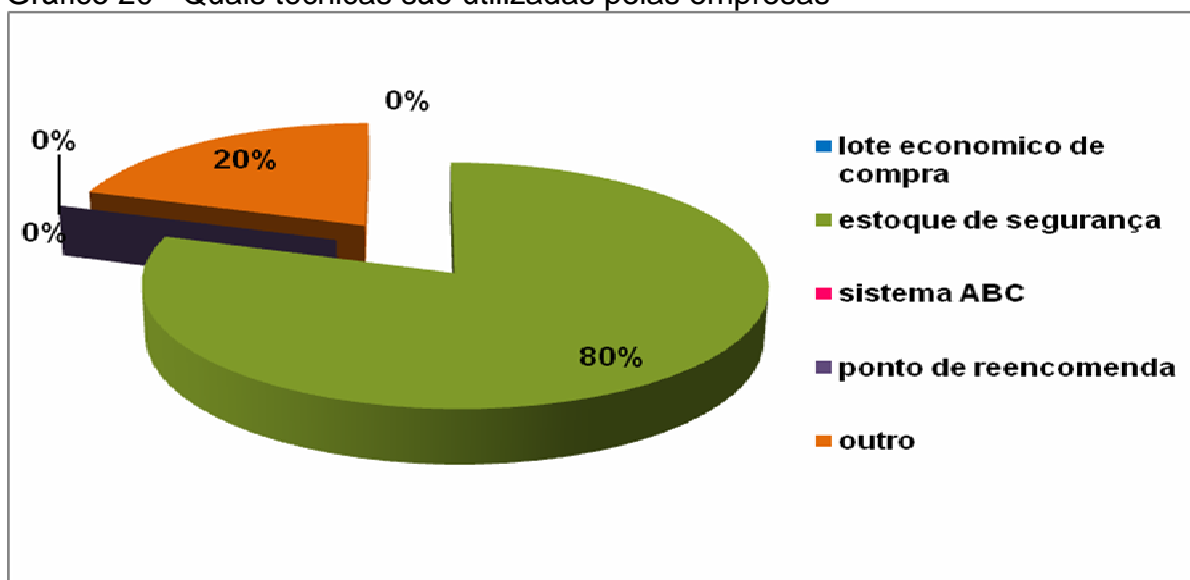
Gráfico 19 - Utilização de técnicas de gestão de estoques



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

As empresas que confirmaram a resposta foram perguntadas sobre quais técnicas elas utilizam, entre as opções estão o lote econômico de compra, estoque de segurança, sistema ABC, ponto de reencomenda, entre outros.

Gráfico 20 - Quais técnicas são utilizadas pelas empresas



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

O método mais usado para gerir a estocagem de produtos das beneficiadoras pesquisadas, é o estoque de segurança, sendo utilizado por 80% das empresas. E a **Empresa 2** citou usar outra técnica, representando 20% das

respostas, com esta técnica de controlar os estoques, ela compra o necessário para suprir toda a sua capacidade de estocagem, com preço a fixar no momento do pagamento aos produtores.

As empresas que responderam afirmativamente foram questionadas, como elas definem e avaliam o nível adequado dos estoques de matéria-prima.

A **Empresa 1 e 5** citaram adequar seus estoques conforme o histórico de demanda, presumindo-se assim o volume de compra de arroz, nos períodos pós safra.

A **Empresa 2** relatou não trabalhar com nível de estoque de arroz definido, pois compra arroz dos produtores na safra, enchendo seu estoque de matéria-prima, a medida que vai reduzindo, ela vai comprando para atender aos pedidos. Esta beneficiadora não possui produtos acabados estocados.

A **Empresa 3** na safra, armazena nos silos o arroz depositado pelo produtor. Conforme a necessidade da empresa, o mesmo vai sendo produzido, quando a matéria-prima diminui, a beneficiadora repõe com cereal adquirido de outro estado.

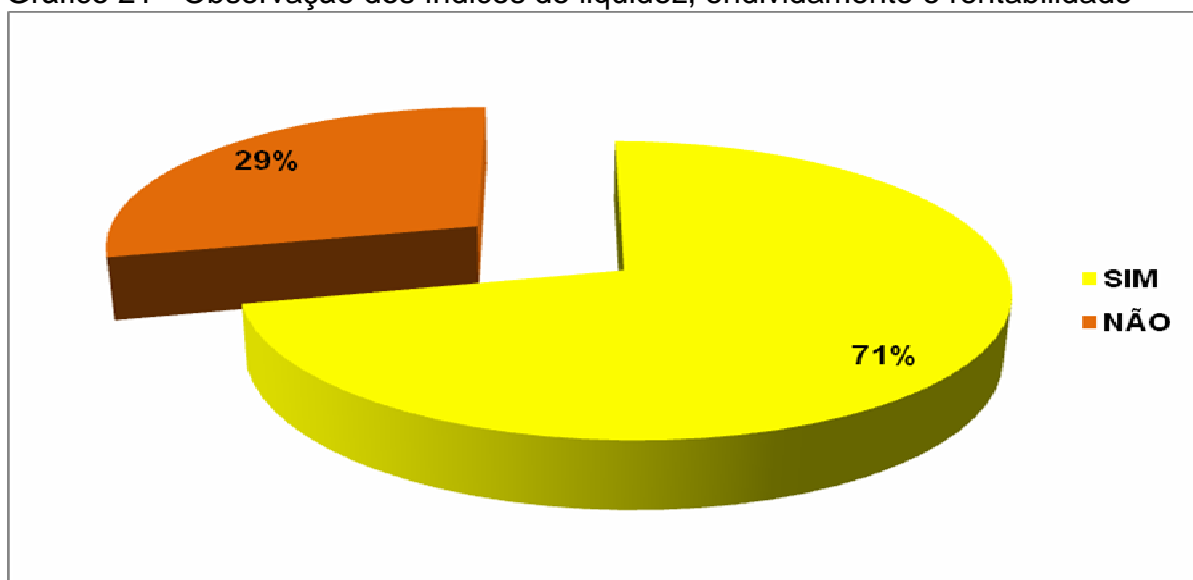
O entrevistado citou ainda que o estoque nunca para e nem zera, apenas reduz nos períodos que antecedem a safra. A mesma empresa possui estoque de produto acabado que garante a venda de equivalentes trinta dias, em suas filiais.

O entrevistado da **Empresa 4** relata que seu estoque não é controlado fielmente, é apenas observado a quantia pessoalmente, quando tem pouco arroz disponível nos silos, conforme os pedidos de venda são efetuadas as compras de arroz *in natura*. A estocagem do produto acabado é em conformidade com a demanda, esta empresa possui um maior estoque na sua filial, que localiza-se perto dos seus principais clientes.

A **Empresa 6** trabalha com base no sistema integrado que possui, ele expõe ao administrador a quantia armazenada. Esta beneficiadora recebe depósitos de arroz dos produtores, e a medida que paga os mesmos, vai beneficiando o produto, caso não ocorra o pagamento pela compra, o arroz *in natura* fica estocado. O entrevistado alega ser mais fácil controlar o estoque dessa maneira.

A finalidade proposta nesta questão visa observar se as beneficiadoras utilizam-se das informações que os indicadores de liquidez, de rentabilidade e de endividamento demonstram para as mesmas administrarem os níveis de estoques, clientes, fornecedores e outras contas da empresa.

Gráfico 21 - Observação dos índices de liquidez, endividamento e rentabilidade



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Cinco das sete respondentes confirmaram o uso e a observação dos indicadores de liquidez, endividamento e rentabilidade para gestão das contas. A **Empresa 6** respondeu observar, porém informalmente os indicadores, não calculando os mesmos.

Foram assinalados dois não, alegando a falta de conhecimento dos indicadores, devido ao sistema utilizado pelas empresas, ele demonstra as informações necessárias diretamente, portanto os administradores sabem a situação da empresa, mesmo não sendo efetuados os cálculos, conforme determina a teoria.

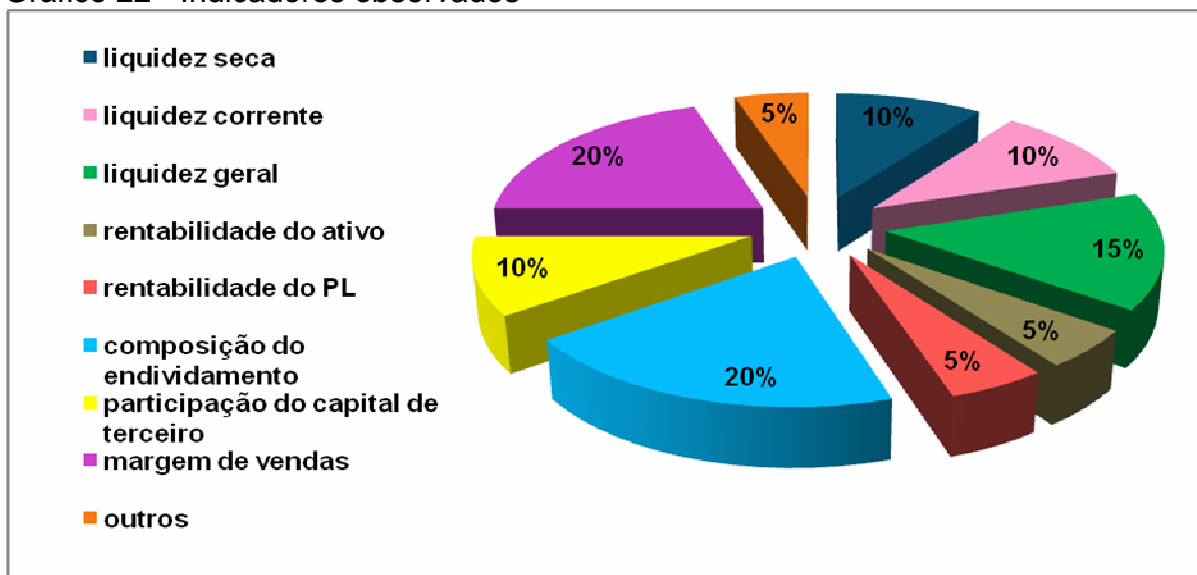
As empresas que responderam afirmativamente a pergunta acima foram indagadas sobre quais indicadores elas observam.

Tabela 16 – Indicadores observados

INDICADORES	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 6	Empresa 7
Liquidez seca			x		x
Liquidez corrente			x		x
Liquidez geral	x		x		x
Rentabilidade do ativo			x		x
Rentabilidade do PL					x
Composição do endividamento		x	x	x	x
Partic. do capital de terceiro		x			x
Margem de vendas		x	x	x	x
Outros					x

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Gráfico 22 - Indicadores observados



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Percebe-se pela Tabela 16 que as pesquisadas observam na sua maioria, mais de um indicador quando vão analisar a situação da empresa, e a avaliação com um conjunto de índices produz maior confiabilidade nos resultados. “A análise financeira por meio de índices é especialmente útil para as pequenas empresas, e fontes de fácil acesso proporcionam dados comparativos por tamanho.” (BRIGHAM e HOUSTON, 1999, p. 102).

Sendo os mais observados e citados pelas empresas, conforme Gráfico 22, a composição do endividamento e a margem de vendas, com 20% das respostas cada.

Tabela 17 – Grau de importância atribuída aos indicadores na definição do CG

INDICADORES	GRAU DE IMPORTÂNCIA		
	1	2	3
Liquidez seca	16,67%	66,67%	0%
Liquidez corrente	16,67%	66,67%	0%
Liquidez geral	50%	33,33%	0%
Rentabilidade do ativo	16,67%	50%	16,67%
Rentabilidade do PL	0%	50%	16,67%
Composição do endividamento	33,33%	50%	16,67%
Partic. do capital de terceiro	16,67%	33,33%	16,67%
Margem de vendas	66,67%	33,33%	0%
Outros	0%	0%	0%

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

*Critérios: 1 – muito importante; 2 – importante; 3 – pouco importante.

Os entrevistados alegaram o desconhecimento de muitos indicadores questionados, por este motivo não informaram a importância dos mesmos. Seis empresas atribuíram importância para os principais índices, para analisar-se e definir o capital de giro. Sendo as cinco pesquisadas que afirmaram observar e uma que alega não analisar os mesmos, estas concederam sua opinião sobre a importância dos índices.

Em primeiro lugar, demonstrando a elevada importância da margem de venda, sendo reconhecido por quatro empresas (66,67%), em segundo lugar com a resposta de três pesquisadas (50%), o índice geral, a terceira colocação ficou com a observância da composição do endividamento por duas respondentes.

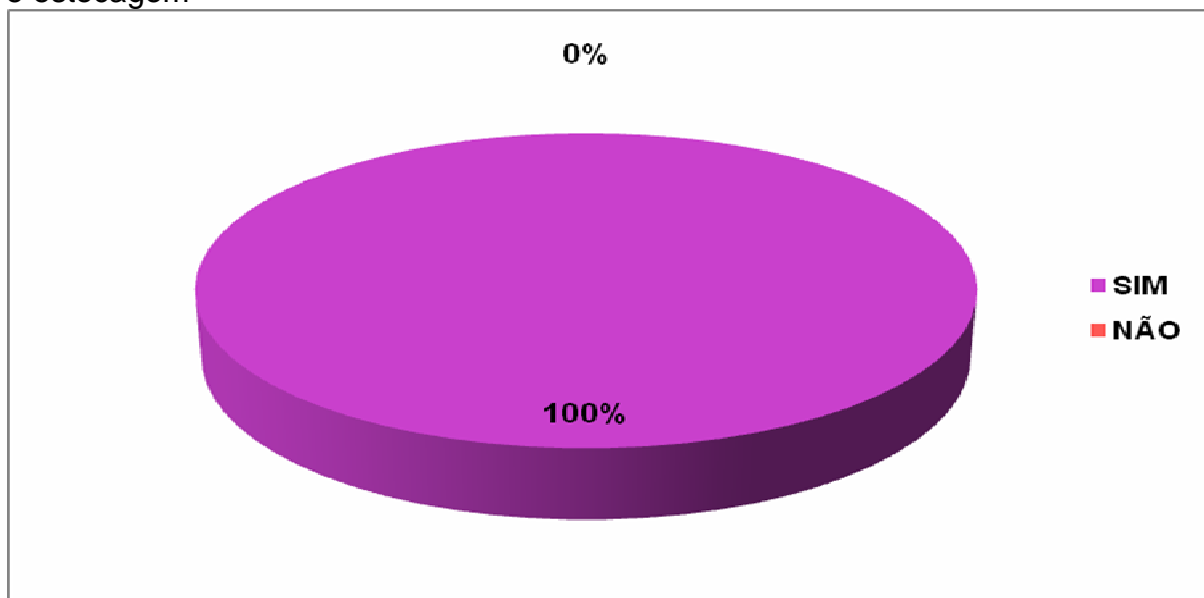
Foi lembrado como sendo importante para a definição e análise do capital circulante, por quatro empresas (66,67%) a liquidez seca e corrente. A composição das dívidas, a rentabilidade do ativo e do patrimônio líquido ficaram empatadas, sendo lembradas por 50% das seis empresas como sendo importante para o capital de giro.

A rentabilidade do ativo, do patrimônio líquido, composição do endividamento e participação do capital de terceiro foram citados como de pouca importância na tomada de decisão para o recurso destinado ao ciclo operacional.

Pode-se perceber que o resultado da margem de venda e a composição do endividamento, juntamente com os indicadores de liquidez, são os mais importantes segundo julgamento dos entrevistados para suas empresas.

O Gráfico 23 mostra o percentual de empresas que conhecem os prazos médios de recebimento, pagamento e estocagem.

Gráfico 23 - As empresas conhecem os prazos médios de recebimento, pagamento e estocagem

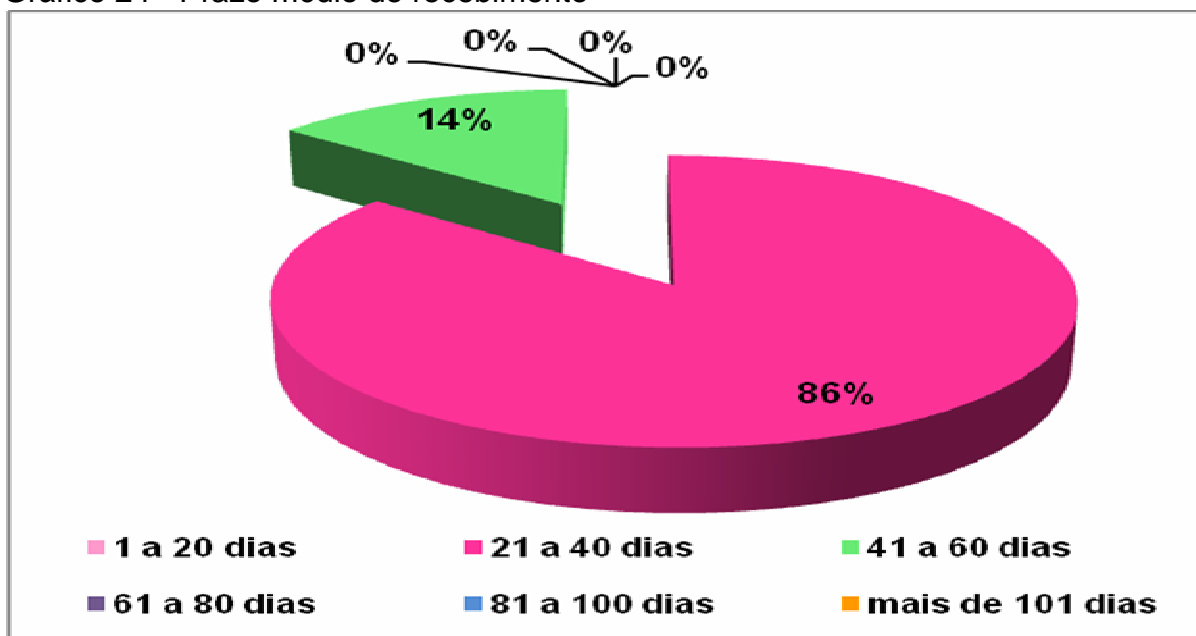


Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Todas as sete empresas abordadas afirmam conhecer os prazos médios, no qual elas recebem dos clientes pelas vendas, efetuam os pagamentos aos fornecedores pela matéria-prima e o tempo estimado que o arroz permanece estocado nos silos até o momento do beneficiamento.

A fim de descobrir o prazo em que os clientes das beneficiadoras pagam pelas suas compras, indagou-se aos pesquisados qual seria o tempo médio em dias do recebimento pelas vendas.

Gráfico 24 - Prazo médio de recebimento

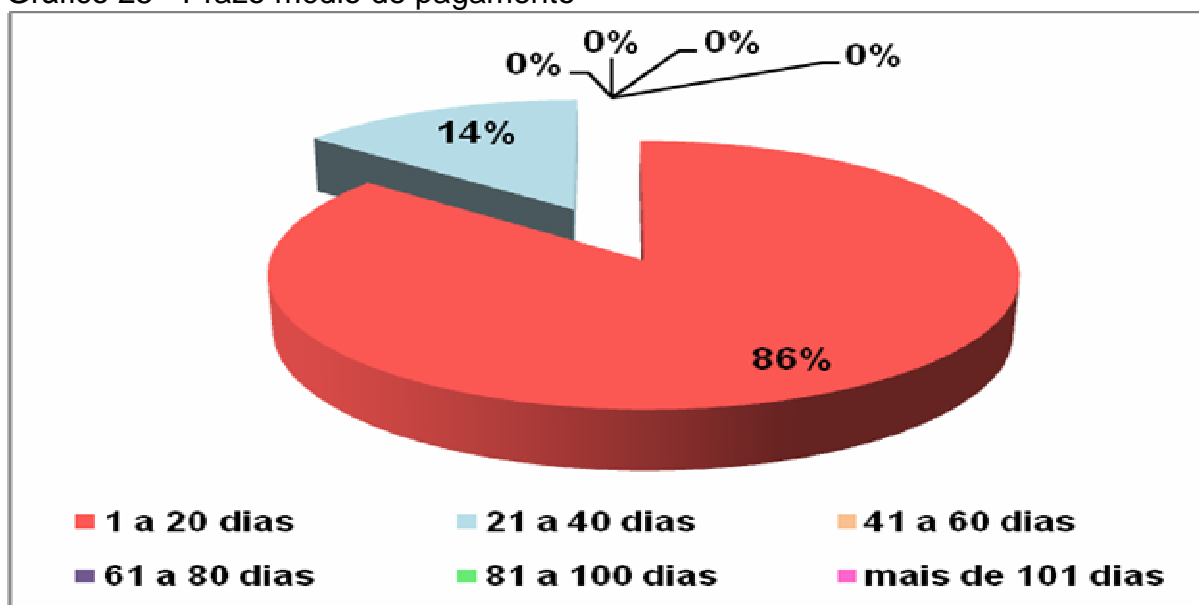


Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

O prazo estimado de seis das beneficiadoras entrevistadas é de recebimento entre 21 a 40 dias, representando 86% das respostas. A **Empresa 6** e **3** relataram receber em 35 dias dos seus clientes em média, respectivamente. A **Empresa 2** afirmou que seus clientes efetuam pagamento entre 41 e 60 dias. Isso demonstra o prazo ofertado pela empresa a seus fregueses na hora da negociação.

O Gráfico 25 mostrará a média dos pagamentos aos fornecedores, na sua grande maioria os produtores de arroz.

Gráfico 25 - Prazo médio de pagamento



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

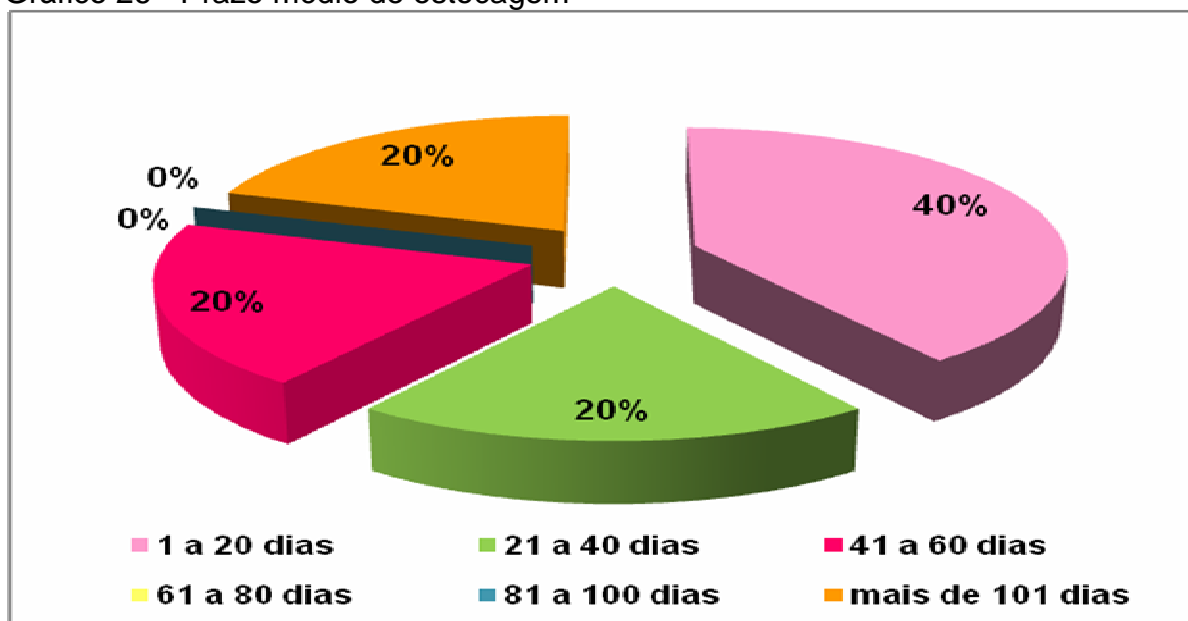
Com esta questão buscou-se identificar a média em dias dos pagamentos aos fornecedores, sendo que percebe-se a supremacia das liquidações à vista ou até 20 dias, 86% das respostas. Apenas a **Empresa 4** paga os produtores com prazo de 21 a 40 dias.

O entrevistado da **Empresa 3** citou a indefinição deste prazo, pois na safra ocorre a maior compra, portanto o maior pagamento neste prazo médio relatado, sendo a maioria dentro de 7 dias após a aquisição. A **Empresa 7** por sua vez, adota um prazo mínimo de pagamento para as suas compras.

Em comparação com o Gráfico 24, entende-se que as beneficiadoras possuem um prazo de pagamento curto e recebem com prazos maiores e distantes das saídas de caixas ocasionadas pelas liquidações junto aos fornecedores.

O Gráfico 26 revela quanto tempo o arroz *in natura* fica estocado nos silos até seu beneficiamento.

Gráfico 26 - Prazo médio de estocagem



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

No que se refere à estocagem de arroz, cada empresa citou conforme sua maior porcentagem de compra. A **Empresa 5** relatou que sua matéria-prima fica estocada por mais de 101 dias, representando 20% das entrevistadas, pois este é o prazo médio que o arroz depositado pelos produtores permanece nos silos, devido a grande quantidade que é entregue na beneficiadora no período da safra. Após o beneficiamento de todo o arroz da safra, a empresa adquire conforme a necessidade e a demanda, portanto, pouco tempo o grão fica armazenado, pois o processo produtivo é de apenas um dia.

As **Empresas 2 e 3** não souberam informar o prazo médio de estocagem, sendo citado como indefinido. Pois na safra permanecem estocados por dias, meses até chegar a um nível no qual é efetuada nova compra, sendo esta aquisição feita para atender a demanda, portanto o arroz fica nos silos por um ou dois dias antes de começar o beneficiamento do mesmo. A **Empresa 3** estimou em média realizar compras a cada 30 dias nos períodos pós safra.

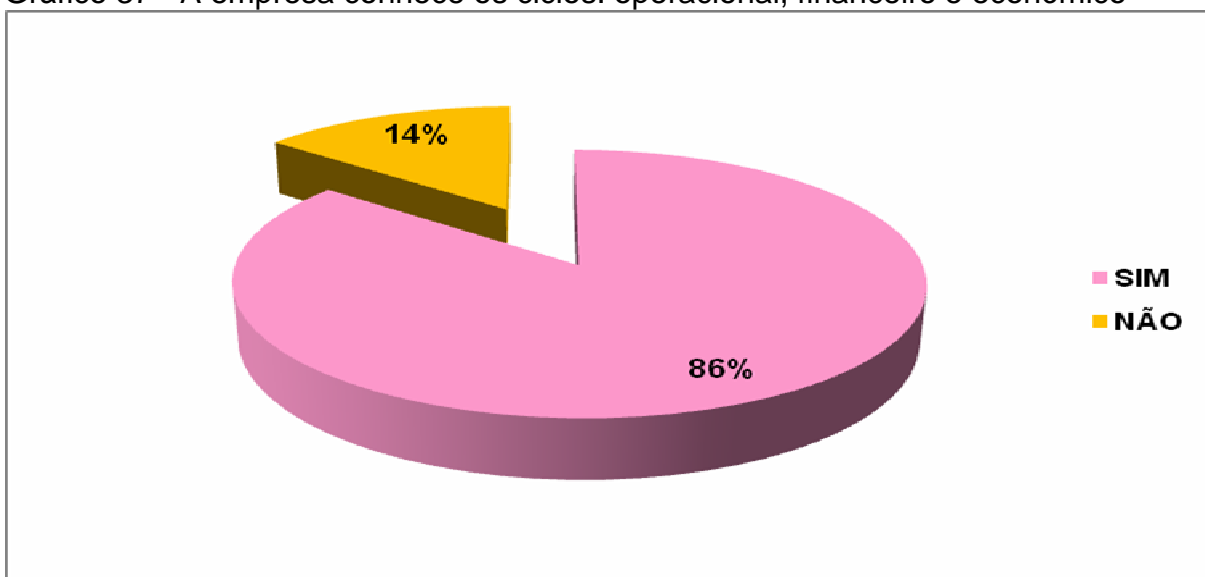
O Gráfico 26 demonstrou que o arroz fica estocado de 1 a 20 dias em 40% das entrevistadas, sendo estas a **Empresa 1 e 6**, esta última por adquirir de

corretores a maioria das compras, cita ter prazo médio de até 20 dias para os estoques renovarem-se.

Foram descritos por 20% das empresas, o prazo médio de 41 a 60 dias, e por mais 20%, 61 a 80 dias, demonstrando que estes prazos podem ser influenciados pela quantidade comprada e o espaço disponibilizado pela beneficiadoras para estocagem do grão.

Quanto à informação dos ciclos: operacional, financeiro e econômico, foi indagado se as beneficiadoras realizam o cálculo, ou conhecem o tempo estimado dos mesmos.

Gráfico 37 - A empresa conhece os ciclos: operacional, financeiro e econômico



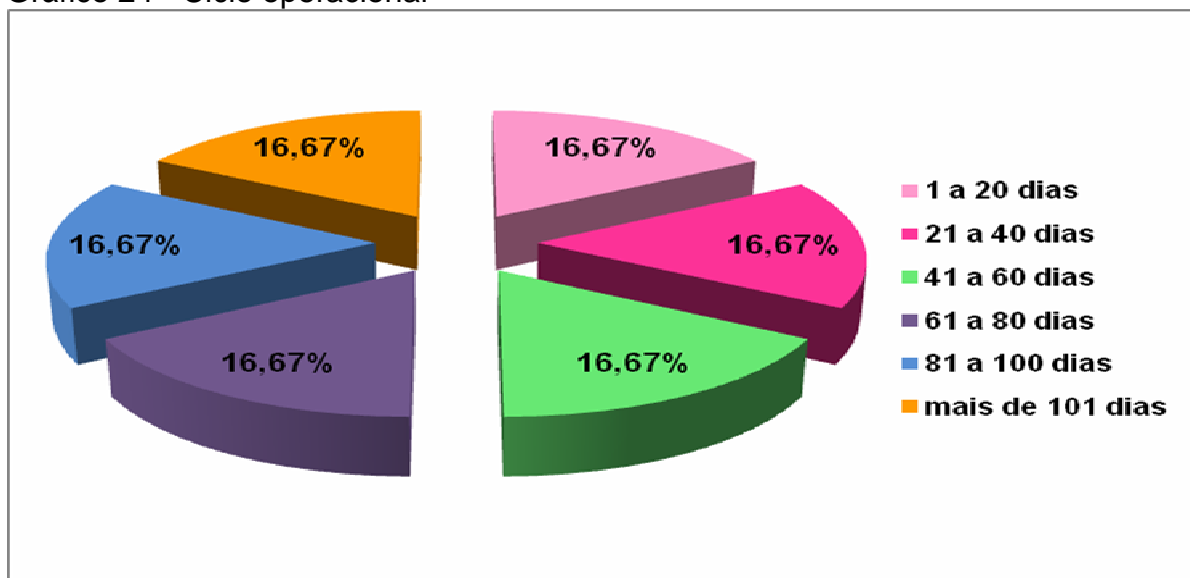
Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Obteve-se com 86% a resposta *sim*, e 14% informaram que *não* conhecem os ciclos de sua empresa, ou seja, uma pesquisada. Os entrevistados relataram saber o tempo médio do processo operacional de modo estimado, não tendo por base cálculos, e sim pela experiência adquirida na prática.

A **Empresa 4** relatou não conhecer os ciclos, porém quando indagadas anteriormente sobre os prazos de recebimento, pagamento e estocagem, a mesma alegou conhecer, citando-os logo após.

As seis empresas que responderam afirmativamente a questão anterior, foram interrogadas sobre quanto tempo demoram para a empresa encerrar seu ciclo operacional e começar outro.

Gráfico 24 - Ciclo operacional



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Observa-se que as seis empresas alegam possuir seu ciclo com prazos distintos. Obtendo porcentagem de 16,67% das respostas para cada opção disponível.

A **Empresa 1** afirma completar seu atividade principal entre 1 e 20 dias, mas alega que seus clientes efetuam o pagamento das vendas entre 21 e 40 dias. A **Empresa 2** recebe com prazo entre 41 a 60 dias, efetua pagamento dos fornecedores à vista ou até 20 dias, não sabendo informar o tempo que a matéria-prima fica estocada, mas seu ciclo é cerca de 81 a 100 dias.

A **Empresa 3** declarou que seu ciclo é baseado pelo tempo de estocagem estimado, mais a média de dias gastos com a distribuição e com o prazo de recebimento, pois para beneficiar o arroz leva-se um dia, os transportes para as filiais mais 20 dias, a entrega para o cliente demora 2 dias e o recebimento pelas vendas acontece depois de 35 dias. Portanto, o entrevistado citou o prazo de 61 a 80 dias como o ciclo de sua beneficiadora.

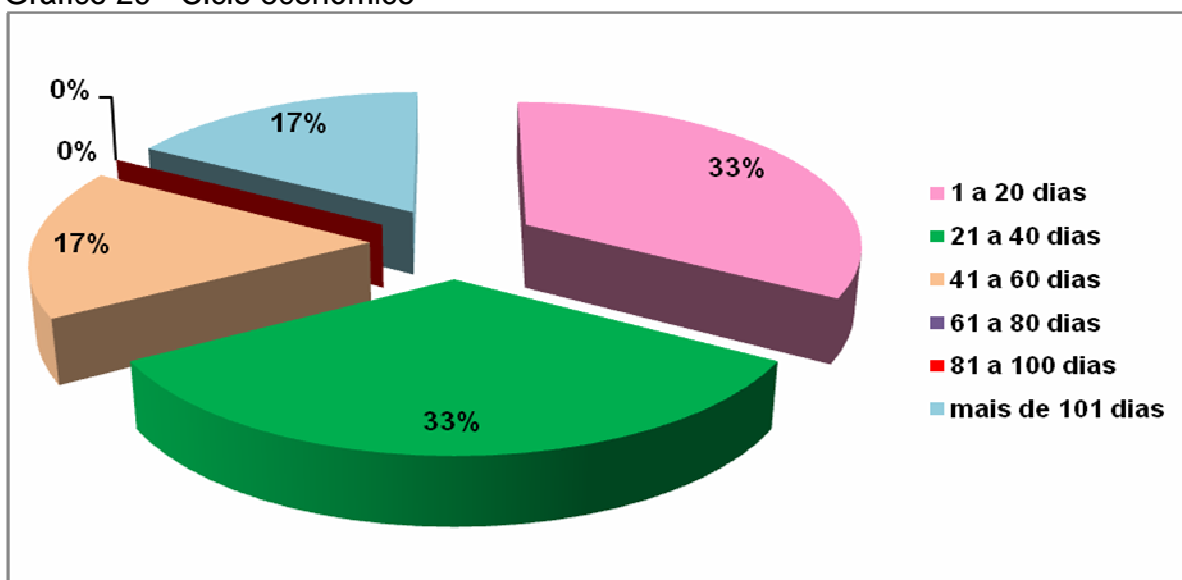
Como a estocagem é mais de 101 dias, seu processo operacional também tem este período, conforme a **Empresa 5** descreve. O prazo para completar o ciclo da **Empresa 6** é de 60 dias, como expõe o entrevistado, representando

16,67% das respostas, pois ele alega que pouco tempo fica o arroz nos silos e os pagamentos aos fornecedores são feitos em sua maioria à vista, isso é válido para os produtores que depositam o cereal na beneficiadora, sendo metade do total de toda compra, quanto para os corretores que vendem a ela como intermediários, representando os outros 50%.

A **Empresa 7** possui prazos médios de estocagem por estimativas entre 41 a 60 dias e recebimento entre 21 a 40 dias, sua atividade operacional foi informada como sendo entre 21 a 40 dias.

O Gráfico 29 demonstra o ciclo econômico das entrevistadas, sendo ele composto pelo período que começa com a data de compra da matéria-prima e estende-se até o momento das vendas.

Gráfico 29 - Ciclo econômico

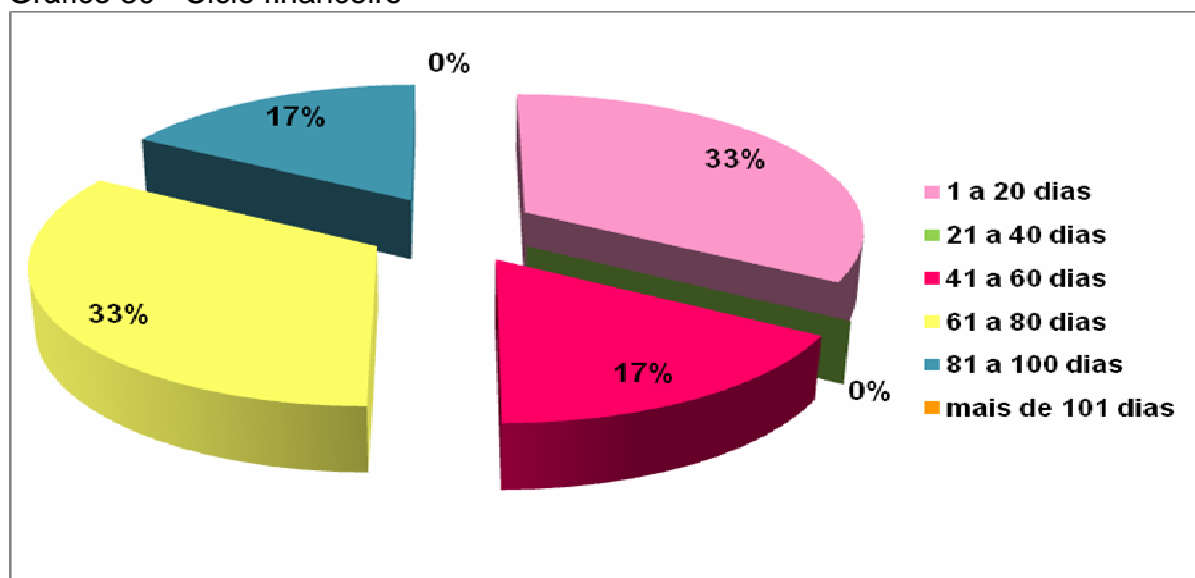


Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Duas empresas descrevem ter um prazo entre a compra e a venda de 1 a 20 dias (33%), e outras duas de 21 a 40 dias (33%). Os 17% correspondem a **Empresa 5**, pois a mesma relata possuir prazo médio de estocagem de mais de 101 dias, comprometendo assim seu ciclo econômico. O ciclo de 41 a 60 dias foi descrito por outros 17% do total das empresas.

O Gráfico 30 informa o intervalo de tempo entre o pagamento aos fornecedores e ao recebimento dos clientes.

Gráfico 30 - Ciclo financeiro



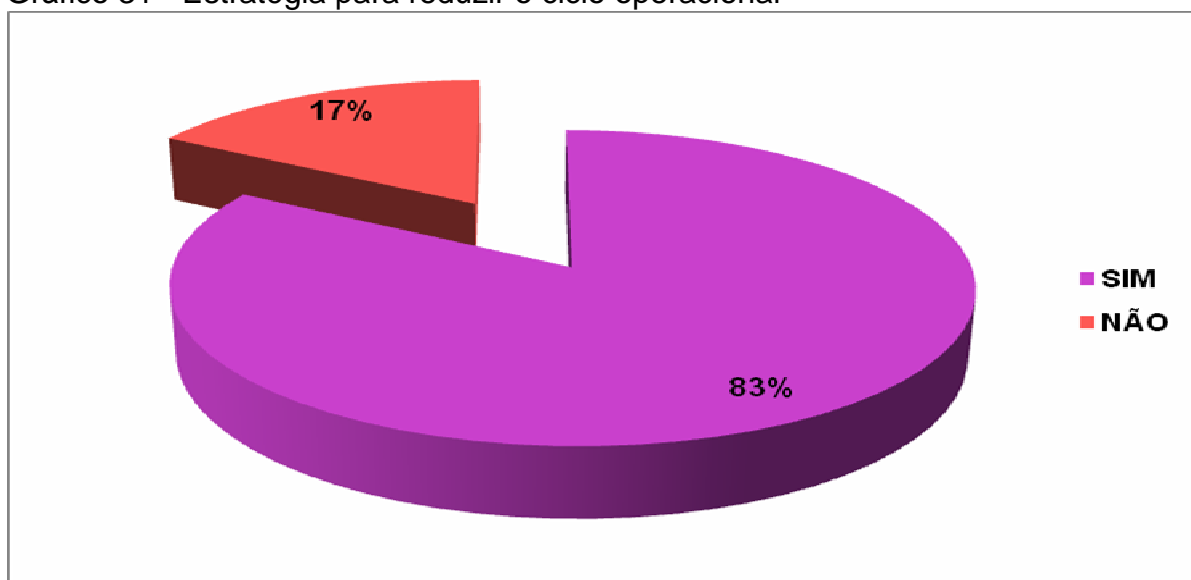
Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Com base na presente questão pode-se destacar que duas pesquisadas têm prazo de 1 a 20 dias (33%), e outras duas de 61 a 80 dias (33%). Os 17% representam uma empresa que possui ciclo financeiro de 41 a 60 dias, e outros 17% uma com período entre o pagamento ao recebimento de 81 a 100 dias.

As **Empresa 1** e **7** recebem dos clientes em 21 a 40 dias, conforme dados fornecidos pelos entrevistados na questão dos prazos médios de recebimento, e seus ciclos financeiros são relatados como sendo de 1 a 20 dias.

Apresentar-se-á dados referentes as estratégias utilizadas para a redução do ciclo operacional pelas empresas beneficiadoras pesquisadas. Obtendo-se 83% das respostas positivas, quanto ao uso de estratégias, em 14% das respondentes, afirmaram não ter planejamento nenhum.

Gráfico 31 - Estratégia para reduzir o ciclo operacional

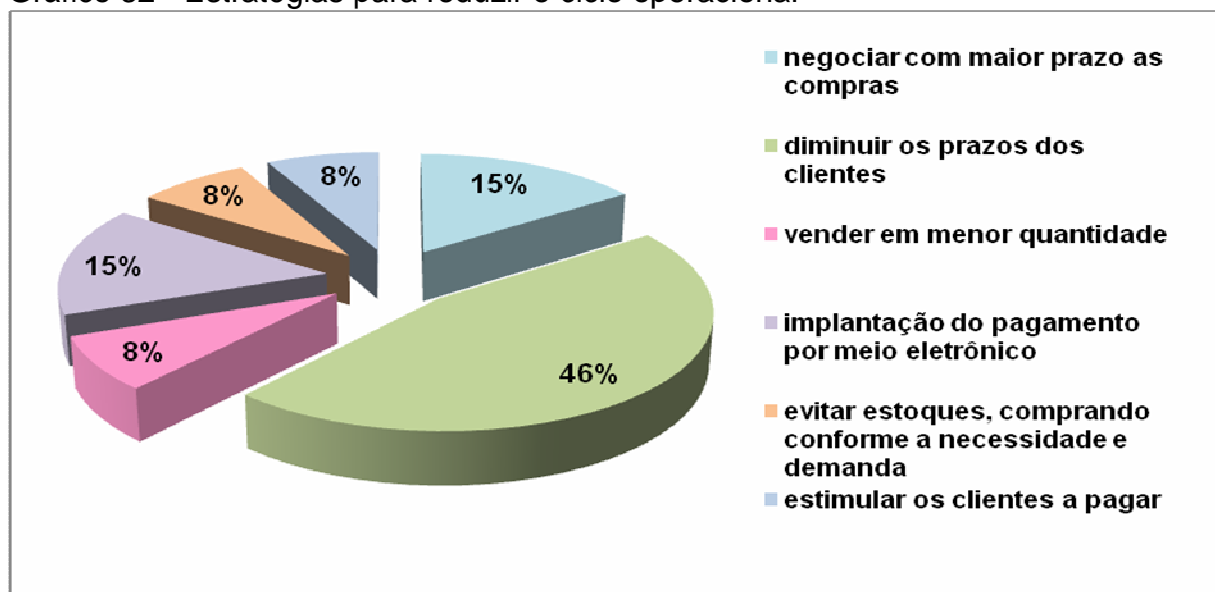


Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

A **Empresa 6** esclareceu possuir estratégias, porém informalmente, em conjunto com as políticas definidas para as contas a receber e a pagar, sem planejamento pré estabelecido.

Perguntou-se então, quais são as estratégias mais utilizadas pelas empresas com o intuito de reduzir a lacuna entre o pagamento aos fornecedores e o recebimento do cliente, demonstrando por meio do Gráfico 32.

Gráfico 32 - Estratégias para reduzir o ciclo operacional



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

A finalidade proposta nesta questão refere-se a identificação das estratégias utilizadas para reduzir o ciclo operacional das beneficiadoras de arroz. Constatou-se que a redução dos prazos ofertados aos clientes é o mais usado, sendo mencionado em 46% das respostas, ou seja, seis pesquisadas o utilizam. As **Empresas 2 e 3** (15%) citaram a implantação do sistema por meio eletrônico de pagamento como uma estratégia utilizada para encurtar este ciclo.

A **Empresa 2** comenta que procura programar seus pagamentos para um prazo de 30 dias, quando a compra for maior que 100 sacos de arroz, e inferior a este número a liquidação é a vista. Ela também estimula os clientes a pagarem no ato, diminuindo um real no preço, pois relata ser mais vantajoso do que ir em busca de recursos nos bancos.

A **Empresa 7** relata negociar com os fornecedores maiores prazos para pagamento (15%), a **Empresa 3** prioriza vendas em menor quantidade (8%), pois segundo o entrevistado, esta estratégia não é para diminuir o ciclo, mas sim para reduzir a inadimplência, homogeneizando os valores recebidos, ou seja, um valor constante diariamente.

A **Empresa 5** evita acumular estoques, comprando o cereal conforme a necessidade e a demanda do mercado (8%).

“A gestão do caixa [...] acompanha os reflexos das políticas de investimentos, de vendas, de crédito, de compras e de estoques.” (LEMES JÚNIOR, RIGO e CHEROBIM, 2010, p. 375). Portanto, administrar os recursos disponíveis requer atenção dos gestores, sendo assim foram questionadas as empresas, como é realizada a gestão dos seus caixas.

Tabela 18 – Gestão de caixa

Respostas obtidas	Porcentagem %
Reuniões com apresentação do que vai entrar e sair do caixa	25%
Baseado no histórico	12,5%
Via sistema integrado	12,5%
Observação do fluxo de caixa	12,5%
Observação do saldo em caixa	12,5%
Elaboração de orçamento	12,5%
Departamento financeiro	12,5%
Total	100%

Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Seis das respostas foram citadas uma vez (12,5%), sendo que algumas empresas possuem apenas um método para gerir e controlar o caixa. As reuniões com os gestores da empresa para a apresentação dos recursos que vão ingressar e sair do caixa, foi citada por duas vezes, o que corresponde a 25% das respostas.

As **Empresas 2** e **6** realizam sua gestão baseadas em dois procedimentos, a primeira beneficiadora analisa o histórico (12,5%) da conta, e por meio de controle das contas a receber e a pagar discutidos em encontros mensais, nos quais são demonstrados as entradas e saídas programadas para o próximo mês. A segunda beneficiadora observa o sistema integrado (12,5%) instalado em sua empresa e elabora orçamentos de caixa (12,5%).

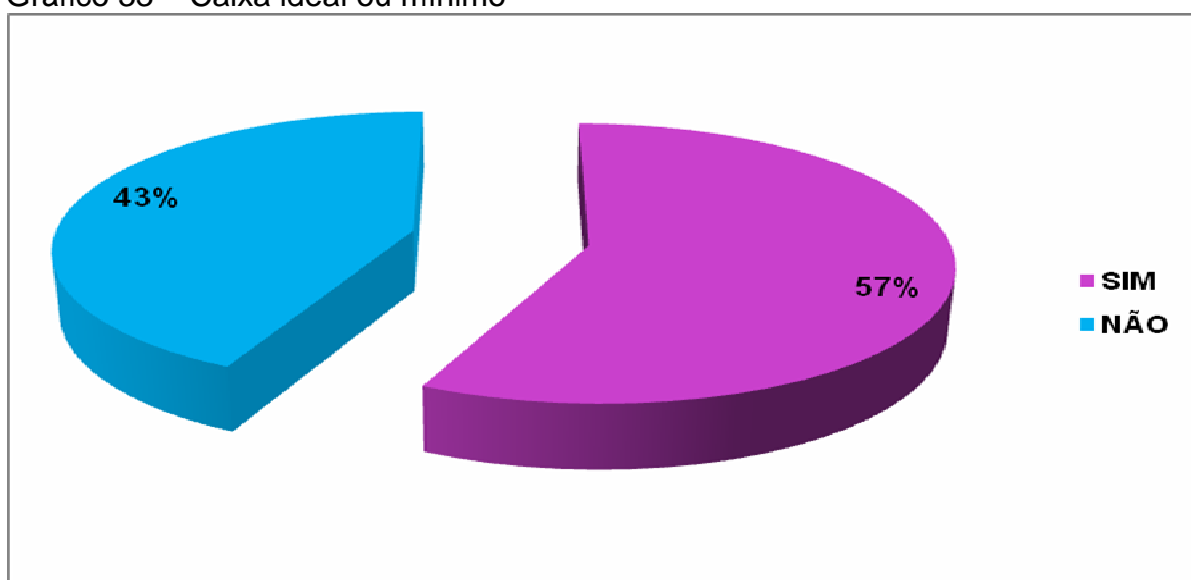
Por meio de um departamento financeiro, sendo gerido por um diretor de finanças, a **Empresa 1** realiza a gestão de caixa, sendo dele a autonomia das decisões. Correspondendo este método a 12,5% das respostas totais.

Diariamente a **Empresa 3** apresenta e discute as movimentações de caixa do dia. A **Empresa 4** não soube responder, pois conforme o entrevistado a

gestão do caixa está em fase de implantação, tendo apenas um controle informal desta conta.

A **Empresa 7** possui o controle do caixa centralizado na matriz, sendo realizado o controle pela tesouraria. Este departamento é responsável por todos os pagamentos da matriz e suas filiais, tendo assim maior controle e melhor são administrados os recursos. Toda compra, segundo o pesquisado é programada observando o fluxo de caixa (12,5%). A beneficiadora procura otimizar os recursos financeiros, com a liquidação de títulos dentro do período de desconto, quando este for atrativo para a empresa.

Gráfico 33 – Caixa ideal ou mínimo



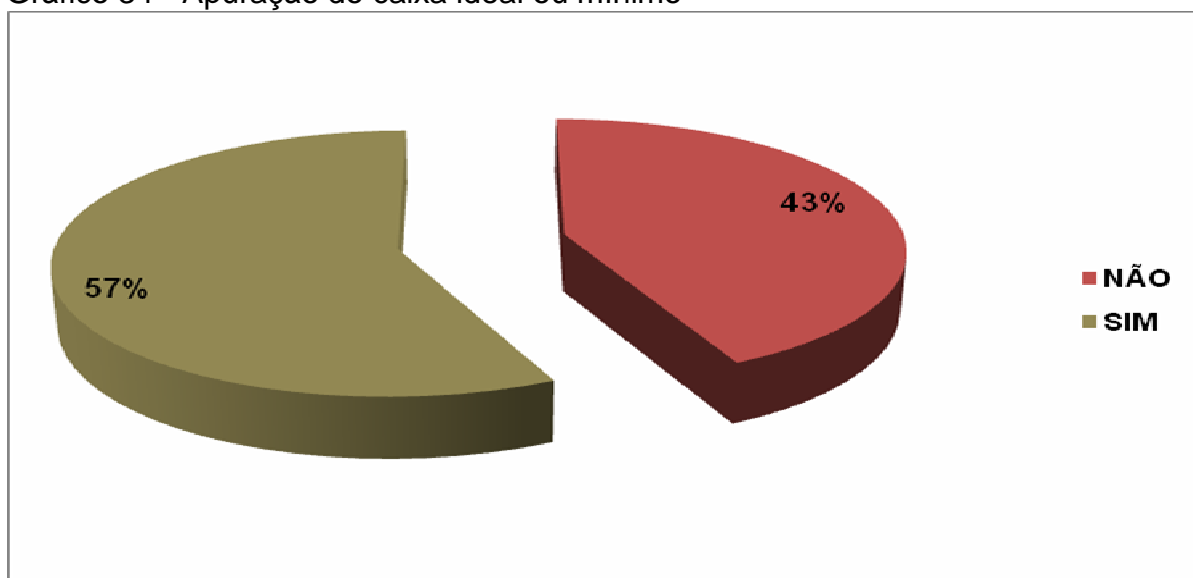
Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Do total de empresas pesquisadas 43% responderam não possuir caixa mínimo ou ideal, e 57% afirmam ter um saldo de caixa adequado para as operações diárias, porém este é estimado de maneira informal.

A **Empresa 6** esclarece que não possui caixa ideal ou um nível adequado, pois em certo período do ano, ou seja, na safra, o caixa diminui drasticamente em decorrência dos pagamentos aos fornecedores que são realizados em sua maioria à vista.

Indagou-se às empresas como é apurado este caixa mínimo ou ideal, as abordadas que afirmaram manter um nível de recurso nesta conta.

Gráfico 34 - Apuração do caixa ideal ou mínimo



Fonte: Pesquisa de campo, 2012.

Uma quantia de segurança é usada como reserva por 57% das pesquisadas. Um exemplo é a **Empresa 2** que calcula informalmente, para cobrir saídas não previstas. O entrevistado informou ainda, que a beneficiadora utiliza-se de uma ferramenta oferecida pelo banco chamada de “conta garantida”, que é um recurso para suprir emergências, este instrumento é aproveitado para pagar grandes quantias em pouco tempo aos fornecedores.

A **Empresa 7** afirma trabalhar com a ferramenta do fluxo de caixa, relatando que por meio dela os gestores têm uma visão futura sobre as entradas e saídas de recursos. O pesquisado relata que assim conseguiu-se prever a necessidade de disponibilidades para um período determinado, se houver sobra a abordada aplica e se ocorrer uma eventual falta, a mesma tem tempo hábil para buscar no mercado o capital necessário com uma taxa mais atrativa.

E 43% das respondentes afirmaram não possuir saldo mínimo ou ideal de caixa, sendo que a **empresa 6** relata que o caixa chega a zerar na época da safra.

6 CONCLUSÃO

Devido ao fator econômico das beneficiadoras para a região em que atuam e onde estão instaladas, o presente trabalho objetivou analisar como é realizado a gestão do capital de giro nas empresas do ramo de agronegócio do município de Turvo, em Santa Catarina. Observando que a realização deste é feita informalmente, tendo como principal instrumento para controle e administração dos recursos, o fluxo de caixa, lembrado em 46% das respostas.

Este objetivo foi atingido no momento que os objetivos específicos foram respondidos. Sendo que, com relação ao perfil das empresas pesquisadas, a pesquisa demonstrou as características das beneficiadoras apontam não são fatores determinantes à experiência de mercado, e a quantidade de colaboradores, para o crescimento e faturamento da empresa, pois existem empresas com menos tempo de vida com receitas superiores às empresas mais velhas, o mesmo acontece com o número de empregados.

No que refere-se ao tipo societário e a gestão das empresas, observa-se a predominância familiar e limitada nas beneficiadoras abordadas. Percebeu-se a modernização da administração substituindo modelos autoritários de gestão, dando lugar ao conhecimento dos funcionários, tornando-os mais participativos, e envolvendo-os na tomada de decisão.

Através da pesquisa foi possível coletar dados e informações sobre as políticas adotadas, como é planejado e definido o capital de giro, se as abordadas conhecem e fazem uso dos indicadores econômicos, financeiros e operacionais.

Quanto ao objetivo da pesquisa de relatar como as beneficiadoras fazem a definição e o planejamento do capital de giro observou-se que muitas empresas o realizam, representando 57% das mesmas, porém de maneira informal ou nem chegam a realizar uma análise dos recursos que necessitarão, para completar o ciclo operacional. As pesquisadas adotam políticas para gerenciar o caixa, o crédito, o nível de estoque, de endividamento e as condições para financiamento, porém não inter-relacionam os elementos.

Ao verificar se as empresas conhecem seus indicadores, com base nas informações levantadas, foi possível perceber que 71% das beneficiadoras avaliam e seus indicadores financeiros, operacionais e econômicos, mas não em conjunto. Apenas uma observa os resultados de todos os indicadores, o restante faz uso ou

de índices de liquidez ou de endividamento, sendo analisados informalmente e separadamente, não fornecendo um diagnóstico preciso da situação da empresa.

As empresas que não utilizam dos resultados dos indicadores, relataram que a distância das informações perante a realidade é o principal motivo para não observar os índices. Elas ainda citam que, por não possuírem contabilidade própria, os relatórios financeiros não possibilitam a visualização da real situação da entidade.

Analizou-se as políticas para controle das contas de estoques, caixa, clientes e fornecedores, sendo este um dos objetivos da pesquisa. Estas gestões são adotadas por todas as beneficiadoras abordadas, sendo que algumas adotam critérios de controle mais rígidos, outras não. Pode-se notar a rigidez na gestão pela definição de políticas mais agressivas de cobrança, na concessão do crédito, na fixação de prazos de recebimento, no tratamento dos estoques, entre outros critérios.

Com relação à operação, não há preocupação com o número de fornecedor de matéria-prima, e algumas empresas ainda buscam comprar do maior número possível, pois explicam que assim há garantia de fornecimento. As pesquisadas alegam comprar também de outros estados, pois a compra de arroz da região é sazonal, sendo ofertada em grande escala apenas no período de Fevereiro a Maio, época de safra.

Percebe-se com a pesquisa que as vendas destas empresas sofrem com as festas de final de ano e junina, nestes períodos à queda nas negociações. Pois seus principais clientes estão localizados no norte e nordeste do Brasil, sendo relatada por 57% das beneficiadoras esta dificuldade. As redes de supermercados e os atacadistas são, em grande parte, os principais clientes dessas organizações, representando 50% e 33% dos compradores, respectivamente.

A gestão de contas a pagar das pesquisadas exige das empresas maior controle dos recursos, pois a pesquisa demonstra aumento da sazonalidade nos pagamentos aos fornecedores durante a safra, pois as beneficiadoras realizam-o após a compra, sendo que o preço e o prazo são indefinidos, dependendo do mercado e dos produtores que fornecem arroz.

Por isso, o problema principal presente em quase todas as empresas beneficiadoras de arroz analisadas, é o prazo médio de pagamento em comparação com o de recebimento, pois, a maioria alegou pagar seus fornecedores em um prazo médio de 1 a 20 dias, sabendo que conforme dados, para a maioria das empresas, a

safrá representa 50% das compras totais realizadas anualmente, e enquanto o recebimento possui média de 21 a 40 dias após as vendas, que ocorrem durante todo o ano.

Como analisado, a maioria das beneficiadoras possuem caixa mínimo ou ideal calculados informalmente, representando 57% das entrevistadas, e 43% não apresentam esta política para gestão do caixa, sendo aconselhado que todas as empresas mantenham e controlem esta conta, pois na safra os pagamentos aumentam significativamente, diminuindo drasticamente o saldo de caixa das empresas não preparadas para este período, forçando-as a procurarem recursos externos.

As fontes de recursos externos ou de terceiro são onerosas, isto é, têm juros que impactam na formação do preço do produto, tornando as empresas menos competitivas e mais dependentes. Observou-se que quatro empresas das sete, têm capital de giro proveniente dos próprios recursos, duas captam recursos de terceiros e outras duas utilizam-se tanto de fontes externas quanto próprias.

Na gestão responsável pelos estoques, algumas empresas adotam política de estocarem produtos acabados, em pequena quantidade, pois o tempo para a fabricação é pequeno, não havendo necessidade de acumular produtos. Quanto as técnicas de estocagem, 80% das beneficiadoras mantêm níveis de segurança, outras 20% não possuem métodos de controle definidos, comprando o necessário para abastecer totalmente seus estoques, sendo analisada a quantidade estocada e o momento de recompra por colaboradores informalmente.

Propor sugestões é um dos objetivos da pesquisa, portanto conclui-se que algumas medidas devem ser adotadas:

- Como a observância aos indicadores. Eles podem revelar o desempenho da empresa, a fim de colaborar para a tomada de decisão, quando interligados;
- Nos meses de fevereiro a maio, período da safra, as empresas devem se adequar ao aumento das saídas de caixa com a constituição de caixa mínimo ou ideal, pois este serve como uma reserva de dinheiro para períodos sazonais. Não dependendo assim de recursos de terceiros, nos meses pós e pré safra;
- Elevar a contribuição da contabilidade no dia-a-dia das decisões gerenciais, desta forma torná-las mais próximas da administração;

- Formalizar a gestão que controla o capital de giro. Definir ações em conjunto com as políticas adotadas para as contas de ativo e passivo circulante para controle do montante de recursos destinado a manter as operações da empresa.

Esta pesquisa limitou-se a analisar a gestão do capital de giro, de forma a compreender as políticas, os controles implantados nas contas que envolvem o recurso destinado as atividades operacionais, não se atendo na obtenção de números que revelassem se as beneficiadoras possuem capital suficiente para financiamento do ciclo operacional ou não.

A partir das circunstâncias que limitam estas empresas, sugerem-se os seguintes tópicos para futuras pesquisas acadêmicas: proposta de implantação de um planejamento financeiro para as empresas de arroz; análise da melhor técnica para gestão dos estoques das beneficiadoras; e análise do valor destinado ao capital de giro destas empresas.

Por fim, o mercado é um só para todas as empresas, cabe a cada uma delas tomar as melhores e mais cabíveis decisões, pois estas disposições serão decisivas neste ambiente competitivo. E a gestão do capital de giro é um dos principais fatores para que a companhia seja bem sucedida.

REFERÊNCIAS

AGOSTINI, Irceu; VIEIRA, Luis Marcelino. **Arroz: produção e mercado mundial – safra 2010/11. 2010 – 2011.** Disponível em: < http://cepa.epagri.sc.gov.br/Publicacoes/Sintese_2011/Arroz%20sintese%202011.pdf > Acesso em: 07 maio 2012.

AMATO, Gilberto W. **Beneficiamento.** 2007. Disponível em: < http://www.sindarroz-sc.com.br/default.php?pg=conteudo_2010&area=Beneficiamento > Acesso em: 01 maio 2012.

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 214 p.

ASSOCIAÇÃO DOS MUNICÍPIOS DO EXTREMOS SUL CATARINENSE.

Município: Turvo. Disponível em:

<<http://www.amesc.com.br/municipios/index.php?show=detalhes&municipio=125>> Acesso em: 05 abr. 2012.

ALMANAQUE DO ARROZ. **Mundo do arroz.** 2011. Disponível em: <http://www.almanaqueदारroz.com.br/index.php/Mundo_do_Arroz#voltar> Acesso em: 30 mar. 2012.

AZEVEDO, Osmar Reis. **Comentários às novas regras contábeis brasileiras:** (sociedades anônimas - sociedade de grande porte (Ltda e S/A) - Contabilidade para PMEs - RTT/FCONT/e-Lalur - Normas CFC + CPC - Leis nº 6.404/1976, 11.638/2007 e 11.941/2009 - Exemplos práticos. 5. ed., rev. e atual. São Paulo: IOB, 2010. 702p.

BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO. **Porte de empresa.** Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/porte.html> Acesso em: 16 jul. 2012.

BRAGA, Hugo Rocha. **Demonstrações Contábeis:** estrutura, análise e interpretação, 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Demonstrações contábeis:** estrutura, análise e interpretação. 6 ed. São Paulo: Atlas. 2009, p. 238.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira.** São Paulo: Atlas, 1995. 408 p.

BRIGHAM, Eugene F.; HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da moderna administração financeira.** Rio de Janeiro: Elsevier, 1999. 713 p.

BROM, Luiz Guilherme; BALIAN, José Eduardo Amato. **Análise de investimentos e capital de giro: conceitos e aplicações**. São Paulo: Saraiva, 2007. 132 p.

CENTRO DE SOCIOECONOMIA E PLANEJAMENTO AGRÍCOLA. 2011. Disponível em: <<http://cepa.epagri.sc.gov.br/>>. Acesso em: 30 mar. 2012.

COELHO, Gustavo de Medeiros. **Gestão do capital de giro: com estudo de caso em um posto de combustível**. 2007. 63 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, Santa Catarina. 2007.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Levantamento de safra**. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/conteudos.php?a=1253&t=>>> Acesso em: 05 abr. 2012

DI AGUSTINI, Carlos Alberto. **Capital de giro: análise das alternativas fontes de financiamento**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 265 p.

DROMS, William G.; PROCIANOY, Jairo L. **Finanças para executivos: não-financeiros**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002. 276 p.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. **Embrapa promove encontros e debates na comemoração do Ano Internacional do Arroz**. 2004. Disponível em: <<http://www.embrapa.br/imprensa/noticias/2004/julho/bn.2004-11-25.1727728157/?searchterm=ANO%20INTERNACIONAL%20DO%20ARROZ>> Acesso em: 30 mar. 2012.

_____. **Cultivo do arroz irrigado no Brasil**. Nov. 2005 Disponível em: <<http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Arroz/ArrozIrigadoBrasil/cap18.htm>> Acesso em: 28 abr. 2012.

FINANÇAS corporativas de curto prazo: volume 1 : a gestão do valor do capital de giro. São Paulo: Atlas, 2007. 285 p.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 10. ed São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2004. 745 p.

_____. _____. 2. ed. São Paulo: Bookman, 2007.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem prática: matemática financeira aplicada, estratégia financeiras, análise, planejamento e controle financeiro**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2000. 428 p.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. . **Análise de balanços**. 9. ed. rev. e atual São Paulo: Atlas, 2008. 254 p.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudia Miessa; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras: aplicações e casos nacionais**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

- MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 257 p.
- MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis**: contabilidade empresarial. 3. ed São Paulo: Atlas, 2007. 306 p.
- MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços**: abordagem gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 372 p.
- MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 247 p.
- MEGLIORINI, Evandir; VALLIM, Marco Aurélio. **Administração financeira**: uma abordagem brasileira. São Paulo: Editora *Pearson Prentice Hall*, 2009. 251 p.
- NUNES, José Luis da Silva. **Arroz**: características do arroz (*oryza sativa*). Disponível em: <<http://www.agrolink.com.br/culturas/arroz/caracteristicas.aspx>> Acesso em: 01 maio 2012.
- OLIVO, Laís Simon. **Estratégias de crescimento das empresas beneficiadoras de arroz do extremo sul catarinense**. 2010. 114 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC, Santa Catarina. 2010. Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Economia292746>> Acesso em: 03 jun. 2012.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução a administração financeira**. São Paulo: Pioneira *thomson learning*, 2005.
- PEREZ JÚNIOR, José Hernandez; BEGALLI, Glaucos Antonio. **Elaboração das demonstrações contábeis**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002. 278 p.
- PLANTAR. Serviço agrônômicos. **Artigos**: produtividade do sul do estado de SC. 03 jul. 2011. Disponível em: <http://www.plantaragronomia.eng.br/artigos/LEVANTAMENTO_DE_SAFRA__2010-2011.pdf>. Acesso em: 01 maio 2012.
- REIS, Arnaldo Carlos de Rezende. **Demonstrações contábeis**: estrutura e análise. São Paulo: Ed. Saraiva, 2003. 272 p.
- ROESCH, Sylvia Maria Azevedo; BECKER, Grace Vieira; MELLO, Maria Ivone de. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 3. ed São Paulo: Atlas, 2005. 308 p.
- ROESCH, Sylvia Maria Azevedo; BECKER, Grace Vieira; MELLO, Maria Ivone de. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 3. ed São Paulo: Atlas, 2009. 308 p.

ROSS, Stephen A.; JAFFE, Jeffrey F.; WESTERFIELD, Randolph. **Administração financeira: corporate finance**. São Paulo: Atlas, 2002. 776 p.

SÁ, A. Lopes de. **Moderna análise de balanços ao alcance de todos**. Curitiba, PR: Juruá, 2005. 284 p.

SANTOS, Cosme dos. **Guia prático para elaboração do demonstrativo dos fluxos de caixa - DFC**: conforme padrões de contabilidade: americano, internacional e brasileiro. Curitiba: Juruá, 2005. 163 p.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2010. 264 p.

SANTOS, Paulo André dos. **Administração de capital de giro uma abordagem**. 2007. 56 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, Santa Catarina. 2007.

SHENGGEN, Fan. **Artigos**: população global x produção de arroz. 2011. Disponível em: <http://www.planetaarroz.com.br/site/artigos_detalhe.php?idArtigo=97> Acesso em: 05 abr. 2012

SILVA, José Pereira. **Análise financeira das empresas**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

TERRA DE ARROZ. **Processamento**. 2012. Disponível em: <http://www.ufrgs.br/alimentus/terraearroz/processamento/pr_apresenta.htm> Acesso em: 05 abr. 2012.

VIANNA, Ilca Oliveira de Almeida. **Metodologia do trabalho científico**: um enfoque didático da produção científica. São Paulo: EPU, 2001.

VIEIRA, Marcos Villela. **Administração estratégica do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 2005. 326p.

VIEIRA, Fernanda Macarini. **Análise do desempenho de uma empresa de beneficiamento de arroz por meio dos índices econômicos e financeiros**. 2010. 72 f. TCC (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2010.

VIEIRA, Noris Regina de Almeida; OLIVEIRA, Marina A. Souza de. **A história do arroz**. Disponível em: <http://www.agroplan-consultoria.com.br/historia_arroz/> Acesso em 30 mar. 2011.

WEGNER, Douglas; CERENTINI, Adriano. Gestão do capital de giro na pequena empresa: um estudo de caso. **RACI: Revista de Administração e Ciências Contábeis do Ideau**, Getúlio Vargas, RS, v.2, n.5, p.73-87, jul. 2007.

APÊNDICE

APÊNDICE A – Questionário aplicado para analisar a gestão do capital de giro nas empresas beneficiadoras de arroz do município de Turvo – SC.

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Este questionário visa coletar dados e informações para analisar a gestão do capital de giro nas empresas beneficiadoras de arroz do município de Turvo/SC, realizado juntamente com o Prof. Fabrício Machado Miguel. Para tanto, necessito de sua participação, e fico comprometida em tratar os dados coletados com sigilo, e demonstrar os resultados desta pesquisa aos pesquisados.

Autora: Caroline Zanatta Bardini

Data __/__/2012

1 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Nome da empresa:_____

Nome do entrevistado:_____

Cargo:_____

Formação:_____

2 INFORMAÇÕES GERAIS

2.1 A quanto tempo a empresa atua no mercado?

() até 5 anos

() de 5 a 10 anos

() de 10 a 20 anos

() mais de 20 anos

2.2 Qual é a formação da empresa?

() Empresa Familiar

() Sociedade Anônima

() Sociedade Limitada

() Cooperativa

() Outro _____

2.3 Qual é o faturamento anual da empresa?

- () inferior ou igual a R\$ 360 mil
- () superior a R\$ 360 mil ou igual a R\$ 3.600 milhões
- () superior a R\$ 3.600 milhões ou igual a R\$ 90 milhões
- () superior a R\$ 90 milhões ou igual a R\$ 300 milhões
- () acima de R\$ 300 milhões

2.4 Qual o número de funcionários?

- () até 19 funcionários
- () de 20 até 99 funcionários
- () de 100 até 499 funcionários
- () mais de 500 funcionários

3 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO**3.1 Há sazonalidade na compra da matéria-prima (arroz em casca)?**

- () sim () não

3.2 Em qual(is) período(s)?

3.3 Quem é seu principal fornecedor?

- () pequenos produtores
- () médios produtores
- () grandes produtores
- () outros _____

3.4 Que percentual cada um representa das compras?

Pequenos produtores	%
Médios produtores	%
Grandes produtores	%
Outros	%

3.5 A empresa compra arroz em casca de algum outro estado para beneficiar?

() sim () não

3.6 Caso a resposta seja afirmativa, por qual(is) motivo(s)?

3.7 Qual(is) os estados?

3.8 Qual o percentual das compras de outros estados em relação às compras totais?

3.9 Em relação ao número de fornecedores de matéria-prima, a empresa busca:

- () comprar do maior número possível.
() comprar de um único fornecedor.
() comprar do menor número possível.
() não há preocupação com número de fornecedores.
() outro _____

3.10 Qual o benefício desta escolha?

3.11 Quem é seu principal cliente?

- () redes de supermercados
- () restaurantes
- () atacadistas
- () outros _____

3.12 Que percentual cada um representa das vendas? De 0% a 100%.

Redes de supermercados	%
Restaurantes	%
Atacadistas	%
Outros	%

3.13 Qual a principal região a empresa atua?

- () Sul () Sudeste () Centro-oeste () Norte () Nordeste

3.14 Ocorre sazonalidade nas vendas?

- () sim () não

3.15 Em caso afirmativo, em qual(is) períodos(s)?

3.16 Há alguma definição/planejamento do valor ou percentual do resultado financeiro, voltado para o capital de giro?

- () sim () não

3.17 Em caso afirmativo, como a empresa define/planeja este valor ou percentual?

3.18 Qual(is) instrumento(s) a empresa utiliza para analisar e definir o volume ou porcentagem do capital de giro?

- ☐ fluxo de caixa
- ☐ indicadores financeiros, econômicos e de rentabilidade
- ☐ demonstrativo do resultado do exercício
- ☐ outros _____

3.20 Qual a principal fonte de recursos para captação do capital de giro?

- ☐ recursos próprios
- ☐ bancos privados
- ☐ recursos externos
- ☐ abertura de capital
- ☐ outros _____

3.21 A empresa se utiliza de alguma política de crédito?

- ☐ sim ☐ não

3.22 Em caso afirmativo, quais são e como essa política é definida?

3.23 Como a empresa controla a inadimplência?

3.24 A empresa possui setor que controla as contas a receber e a pagar?

- ☐ sim ☐ não

3.25 A empresa se utiliza de alguma técnica para administrar o estoque?

- ☐ sim ☐ não

3.26 Em caso afirmativo, qual(is)?

☐ lote econômico de compra

☐ estoque de segurança

☐ sistema ABC

☐ ponto de reencomenda

☐ outro _____

3.27 Em caso afirmativo, como a empresa avalia o volume adequado de estoques?

3.28 A empresa observa os indicadores de liquidez, de rentabilidade e de endividamento para gerir os níveis de estoques, clientes, fornecedores, entre outras contas?

☐ sim ☐ não

3.29 Em caso afirmativo, quais?

☐ liquidez seca

☐ liquidez corrente

☐ liquidez geral

☐ rentabilidade do ativo

☐ rentabilidade do patrimônio líquido

☐ composição do endividamento

☐ participação do capital de terceiro

☐ margens de vendas

☐ outros _____

3.30 Grau de importância de cada um para a análise e definição do capital de giro?

1) muito importante; 2) importante; 3) pouco importante.

Liquidez seca	
Liquidez corrente	
Liquidez geral	
Rentabilidade do ativo	
Rentabilidade do patrimônio líquido	
Composição do endividamento	
Participação do capital de terceiro	
Margens de vendas	
Outros	

3.31 Sua empresa conhece os ciclos, operacional, econômico e financeiro?

() sim () não

3.32 Em caso afirmativo, indique com um X a média desses ciclos.

Ciclos em dias	1 a 20	21 a 40	41 a 60	61 a 80	81 a 100	Mais de 101
Operacional						
Econômico						
Financeiro						

3.33 Sua empresa usa alguma estratégia para reduzir o ciclo operacional?

() sim () não

3.34 Em caso afirmativo, qual(is)?

3.35 Sua empresa conhece o prazo médio de recebimento, pagamento e estocagem.

() sim () não

3.36 Em caso afirmativo, indique com um x o prazo médio.

Prazos em dias	1 a 20	21 a 40	41 a 60	61 a 80	81 a 100	Mais de 101
Recebimento						
Pagamento						
Estocagem						

3.37 Como é realizada a gestão do caixa da empresa?

3.38 A sua empresa possui caixa ideal ou mínimo?

() sim () não

3.39 Em caso afirmativo, como chegou-se a esse caixa ideal ou mínimo?
